

Rüti Firma Pro-Tent lässt die neueste Zeltgeneration von Behinderten produzieren

# Verkaufshit der anderen Machart

Schon seit drei Jahren lässt die Rütner Firma Pro-Tent ihre begehrten Zelte in einer Einsiedler Behindertenstiftung fertigen. «Qualität kommt vor dem Preis» lautet die Devise des Inhabers.

Gabriela Frischknecht

Von Ausstellungen und Messen sind sie nicht mehr wegzudenken. Und wer seinen Champagner nicht verregnet haben möchte, stellt bei der nächsten Sommerparty eines auf. Kein Zweifel, die flexiblen Zelte und Messstände von Pro-Tent haben den Markt erobert. Für ihre Systemlösung hat die Pro-Tent auf der Erfindermesse in Genf 2004 gar die Goldmedaille erhalten. Zu Hause ist die Pro-Tent in Rüti. Hier wird zwar nicht produziert, wer aber «Made in China»-Etiketten in den Zelten erwartet, ist auf dem Holzweg. Das neue Sortiment mit dem klingenden Namen Swiss-Modul-4000 stellen Behinderte in der BSZ-Stiftung in Einsiedeln her.

## Produkt von A bis Z begleiten

Das war nicht immer so. Als Pro-Tent-Inhaber Heinz Stöckler vor rund 17 Jahren die ersten faltbaren Zelte auf den Markt brachte, liess er im Osten produzieren. «Das war damals von der Marktoffnung her einfach sehr nahe liegend», erklärt Stöckler seinen damaligen Entscheid. Die günstigeren Produktionskosten spielten natürlich eine Rolle, auch wenn die Bedingungen teils sehr mühsam gewesen seien. Mit dem neuesten System, das «wie ein Lego-Baukasten funktioniert» und das die Pro-Tent weltweit verkaufen kann, hat sich die gesamte Philosophie verändert. Stöckler beschloss, die Produktion in die Schweiz zu verlegen, auch wenn er in den «Climax mit den höheren Schweizer Arbeitslöhnen» geriet.

Für die BSZ-Stiftung macht der Auftrag von der Pro-Tent immerhin nahezu 20 Prozent des Umsatzes aus. Dass damit wichtige Arbeitsplätze gesichert werden können, freut Heinz Stöckler. Seiner Meinung nach leiden Behindertenwerkstätten deshalb häufig an Auftragsmangel, weil ein zu geringes Vertrauen in deren Leistungsfähigkeit vorhanden sei. «Das muss man nicht zuletzt im Hinblick auf die IV-Revision zwingend überdenken»; so Stöckler.



Pro-Tent-Firmeninhaber Heinz Stöckler prüft eine in der Einsiedler BSZ-Stiftung gefertigte Zeltstange. (Bild: ü)



Die Zelte von Pro-Tent funktionieren nach dem Baukastensystem.

«Unsere Standsysteme sind ein Beispiel dafür, dass dem nicht so ist.»

Warum Pro-Tent nicht eine Institution im Oberland berücksichtigte, begründet Firmenchef Stöckler in erster Linie mit Kapazitätsgründen. Die Einsiedler Stiftung kann bei Engpässen die Produktion in andere Eingliederungsstätten auslagern. Zudem konnte ihm keine Oberländer Institution den nötigen Maschinenpark und – fast noch wichtiger – ein derart voluminöses Lager anbieten. So kann man der langsameren Produktion entgegenkommen. Die 370 BSZ-Mitarbeitenden produzieren in ihrem Tempo, bei grossen Bestellungen sind so immer genügend Teile vorhanden. Dass die Produktionskosten etwas höher liegen, als wenn die Module im Osten gefertigt würden, spielt keine grosse Rolle. «Mit dem Preis können wir leben – und unsere Kunden offenbar auch.»

## «Qualität in der Schweiz besser»

Wie die BSZ-Stiftung leben auch die Einrichtungen für Behinderte im Oberland hauptsächlich von ihrer Stammkundschaft. Die Stiftung zur Palme in Pfäffikon generiert nahezu 80 Prozent ihrer Einnahmen durch Firmen, die ihr regelmässig Aufträge vergeben. Bei den Arbeiten handelt es sich häufig um Serienarbeiten, derzeit fertigen die Palme-Mitarbeitenden Teile für Lampen, manchmal sind es auch Holzkisten für Präzisionsinstrumente. Laut dem Geschäftsleiter Erik Rijsberman gibt es zwar immer wieder Firmen, die aus Kostengründen ihre Produktion ins Ausland verlagern. «Viele kommen aber wieder zurück, weil die Qualität doch besser ist in der Schweiz.»

### Ganze Produktionskette anbieten

«Wir sind meist das letzte Bindeglied im Dienstleistungsprozess», sagt Urs Aemisegger von der Auftragsbearbeitung im Werkheim Uster. Darum sind seine Mitarbeitenden in der Montage, wo etwa Mailings verpackt werden, oder in der Druckerei stark dem Zeitdruck unterworfen. Auch das Werkheim lebt vor allem von Stammkunden, «mehrfach überregionalem», wie Aemisegger verrät. Dass dem

so ist, sei vor allem der guten Etablierung zu verdanken. «Mundpropaganda ist enorm wichtig.»

Im Iwaz in Wetzikon machen gemäss Rudolf Baumgartner 20 Prozent der Kunden rund 80 Prozent des Umsatzes aus. In den letzten acht Jahren hat der Bereichsleiter Produktion noch nie Löcher erlebt – schon eher, dass die verschiedenen Werkstätten am Limit laufen. Das sei aber wesentlich besser, schliesslich könne man in einer solchen Institution nicht einfach restrukturieren. «Wir sind insofern eine Exotin unter den Behindertenwerkstätten, weil wir keine Menschen mit geistiger Behinderung beschäftigen», erklärt Baumgartner. Dadurch wird die Angebotspalette grösser. Die Iwaz-Philosophie ist, den Kunden – in erster Linie grössere Firmen aus dem Oberland – eine ganze Produktionskette anzubieten.

Mit den anderen Werkstätten im Oberland tauscht sich Rudolf Baumgartner regelmässig aus. Die Zusammenarbeit wird grossgeschrieben, etwa dass man bei Überlastung Aufträge auch mal weitergibt. «Wir schauen gut zueinander», so Baumgartner. (fri)