

Sie messen sich mit den Besten

Rotkreuz Emitec und Mesomatic sind kaum bekannt, doch in der Messtechnikbranche gehören sie zur Spitze des Landes. Die speziell organisierten drei Partnerfirmen feiern dieses Jahr ihr 25-jähriges Bestehen. Höchste Zeit für einen genaueren Blick.

Livio Brandenberg
livio.brandenberg@zugerzeitung.ch

Angefangen habe alles vor 25 Jahren, am Stammtisch. «Ich war damals angestellt bei einer Firma in der Messtechnikbranche und habe mich oft über meinen damaligen Chef aufgeregt. Bis einer beim Bier zu mir sagte: «Dann mach's doch besser». Armin Diethelm erzählt die Anekdote, wie er immer redet: engagiert und unverblümt. Er ist der Gründer der Emitec AG. Angestachelt durch die Aussage des Stammtischkollegen machte er 1993 Nägel mit Köpfen und kaufte einen Teil der Firma, bei der er arbeitete, heraus.

Heute arbeiten in den Büros in Rotkreuz rund 30 Leute – für drei getrennte, eigenständige Firmen, die aber unter einem Dach untergebracht sind und sich die Administration teilen. Denn zu Emitec kamen bald zwei weitere Unternehmen dazu: zuerst die Firma Mesomatic, die zum Verkauf stand, und dann, etwas später, der Bereich Datacom – ebenfalls als eigene Aktiengesellschaft –, deren CEO Diethelm ist. «In dieser Zeit kam das Internet richtig auf und die IT wurde für Firmen immer zentraler», erklärt Diethelm diesen Schritt heute.

Testen, messen, monitoren

Doch was tun die drei Firmen genau? Zusammengefasst: Sie testen, messen und monitoren. Emitec Industrial ist spezialisiert auf industrielle Messtechnik, das heisst: Das Unternehmen verkauft beispielsweise Geräte zur Störspannungsmessung oder zur Messung von elektromagnetischen Feldern, etwa von Antennen (Stichwort Elektromog). Aber auch mit Verkehrsüberwachungskameras, Infrarotkameras oder ganzen Brandfrüherkennungs- und Löschsyste men handelt Emitec Industrial. «Solche werden bei Unternehmen, von Feuerwehren oder auch in Tunnels eingesetzt», sagt Peter Wüthrich, welcher seit 16 Jahren die Geschäftsleitung innehat. In Rotkreuz betreibt die Firma ein eigenes Labor, wo die Infrarotkameras kalibriert werden können. Weiter verkauft Emitec Industrial auch Überwachungssysteme, die kritische Firmennetzwerke – etwa von Kernkraftwerken oder Kläranlagen – vor Hackerangriffen schützen.

Bei Emitec Datacom geht es hingegen um das Testen und Analysieren von Firmennetzwerken oder Cloud-Lösungen. Mit speziellen «Kästchen», die eingebaut werden, kann etwa gemessen werden, wie gut und schnell die bestehenden Applikationen oder die Cloud funktionieren oder auch, wo in einem Netzwerk das Problem liegt, wenn Störungen auftauchen. Mittels Überwachungssoftware kann der Zustand live dargestellt werden. Und auch die Sicherheit kommt ins Spiel: Emitec Datacom bietet weiter Lösungen an, also Überwa-



Thomas Käch, Armin Diethelm, Roland Käch und Peter Wüthrich (v. l. n. r.) im Emitec-Labor in Rotkreuz.

Bild: Werner Schelbert (Rotkreuz, 8. Juni 2018)

chungssysteme, die kritische Firmennetzwerke – etwa von Kernkraftwerken oder Kläranlagen – vor Hackerangriffen warnen und schützen.

Marktführer in mehreren Bereichen

Die dritte Firma im Bunde, die Mesomatic Fiberoptics, wird von Roland Käch und Thomas Käch geführt, die nicht miteinander verwandt sind. Mesomatic Fiberoptics verkauft – wie seine Partnerunternehmen – verschiedene Messgeräte, jedoch im Bereich Glasfaserkabel. Weiter werden auch sogenannte Spleissgeräte oder Reinigungssets vertrieben. Beim Spleissen werden unter einem elektronischen Mikroskop Glasfaserkabel miteinander «verschweisst». Dieser Vorgang muss exakt erfolgen, da sonst Leistung verloren geht. Diese, wie auch andere Techniken zur Installation oder zur Wartung von Glasfasersystemen, bringt Mesomatic Fiberoptics den Kunden auch mittels Schulungen bei.

Selber produzieren tun allerdings alle drei Firmen aus Rotkreuz keine Messgeräte oder Software. Das Geschäftsmodell ist der Handel sowie die Installation, das Messen, die Wartung und Schulung von Mitarbeitern der Kundenfirmen, sprich: die Expertise.

«Wir haben unseren Nachteil zum Vorteil gemacht.»

Armin Diethelm
CEO Emitec Datacom

Und diese ist gefragt. Die drei Firmen aus Rotkreuz sind stetig gewachsen und mittlerweile in vielen Bereichen Schweizer Marktführer oder die Nummer zwei hinter grossen Konkurrenten wie Siemens, etwa bei den Verkehrskameras.

«Wir haben unseren Nachteil zum Vorteil gemacht», sagt Armin Diethelm. «Unser Markt ist klein im Vergleich zu Konkurrenten, etwa in Deutschland. Somit können wir mit verschiedenen Zulieferern arbeiten, das können die anderen nicht, weil die Zulieferer meist selbst am Markt sind.» Emitec Datacom und seine zwei Partnerfirmen hätten hin-

gegen mehrere Zulieferer, die sich konkurrenzieren, was ein Vorteil sei. Das ist auch für die Zulieferunternehmen interessant, «weil wir so breit aufgestellt sind. In diese Breite kommen die Zulieferer sonst gar nicht hinein.»

Die Spezialität der Rotkreuzer ist es, wie sie sagen, das optimale Paket für den Kunden zusammenzustellen. «Man kann das gut erklären anhand von Autos: Wir bauen quasi Motoren von Audi in einen Mercedes ein, wenn das am meisten Sinn macht. So können wir jedem einzelnen Kunden die bestmögliche Lösung bieten.» Dies sei auch für die Zulieferer noch immer attraktiv vom Umsatz her. Und: Es werde geschätzt, dass man bei Emitec und Mesomatic wisse, wovon man rede, ergänzt Thomas Käch: «Wir sind alle Verkäufer, die nicht gelernte Verkäufer sind, sondern haben alle einen technischen Background und fühlen uns für das verkaufte Produkt verantwortlich. Bei uns hört es nach dem Verkauf eben nicht auf, sondern es fängt erst an.»

Grosse Aufträge an Land gezogen

Dass es gut läuft, zeigen auch einige Grossaufträge, die nach Rotkreuz geholt werden konnten: So hat beispielsweise Emitec Industrial in der Stadt Zürich ein

neues Verkehrsüberwachungssystem installiert. «Wir sind somit zentral für das Verkehrsmanagement der Stadt Zürich», sagt Peter Wüthrich. Und auch Emitec Datacom verzeichnete kürzlich einen Erfolg: Von einem Schweizer Service-Provider erhielt die Firma einen Grossauftrag, ein Messsystem für das Mobilnetz einzurichten. «Mit unserem Monitoring-system verifizierte der Service-Provider, ob das Netz diejenige Performance erbringt, die es sollte. Und er erkennt, ob es ein Problem gibt, bevor es die Kunden merken», erklärt Diethelm.

Dennoch spürt man auch in Rotkreuz die Konkurrenz, zum Beispiel aus Asien, wie Roland Käch sagt. «Die Herausforderung in den nächsten fünf Jahren in der Mesomatic werden die asiatischen Firmen sein. Der Druck nimmt aus dieser Region zu. Denn wir merken auch: Ein chinesisches Produkt ist nicht mehr zwingend schlecht oder billig. Doch was wir bieten können, ist das Gesamtpaket.» Diethelm ergänzt, man schaue eben, dass der Kunde möglichst nichts mit der Installation und allen Abklärungen davor zu tun habe. «Auch etwa bezüglich Datenschutz oder sonstigen Regularien: Da nehmen wir Komplexität raus und erledigen alles. Der Kunde kauft ein System, danach schauen wir.»