

Am Puls neuester Technologien

Das Rotring Data-Team um Inhaberehepaar Walter Niederhauser und Karin Joss (Mitte. v.) mit CEO Tobias Degen (rechts daneben) kann feiern. Fotos: zvg

SOFTWARELÖSUNGEN Rotring Data

berät und begleitet seine Kunden bei der Optimierung von Engineering-Prozessen. Das Schweizer KMU feiert dieses Jahr sein 35-Jahr-Jubiläum. Walter Niederhauser, Gründer und Inhaber, vertraute zeit lebens auf den richtigen Riecher und setzt auf Offenheit und Kundennähe.

TEXT INÈS DE BOEL

Der Schalk blitzt aus Walter Niederhausers Augen, als er bei strahlendem Herbstwetter im Festzelt das Wort ergreift und amüsante Anekdoten aus der Geschichte seines Unternehmens zum Besten gibt. Niederhauser ist Inhaber der Rotring Data AG, einer der führenden Anbieter von Engineering-Software und Datenmanagement-Lösungen in der Schweiz. Das KMU feiert sein 35-jähriges Bestehen und gleichzeitig den Umzug in ein neues Gebäude im zürcherischen Regensdorf.

Dieser war aus räumlichen Gründen nötig geworden, um den heutigen Anforderungen an ein modernes Tech-Dienstleistungsunternehmen gerecht zu werden. Walter Niederhauser hat sich vor drei Jahren aus dem operativen Geschäft zurückgezogen, bleibt aber als Leiter der Finanzen und als Verwaltungsratspräsident seiner Firma auch weiterhin eng verbunden.

Veränderungen aktiv angehen

Die Erwartungen, die Walter Niederhauser mit dem Umzug in den neuen Gebäudekomplex verknüpft, sind klar: Er wollte sein Unternehmen für die Zukunft neu aufstellen und – trotz eines sehr bedrängten Marktes in der Software-Branche – nicht verkauf-

fen, sondern investieren. Vor drei Jahren entschied sich die Unternehmensleitung, den Hauptsitz von Dietikon nach Regensdorf zu verlegen und dabei 600 000 Franken am neuen Standort zu investieren. Für Niederhauser gab es mehrere Gründe, die für eine solche hohe Investition sprachen. «Wenn es Veränderungen im Markt gibt, muss sich das Unternehmen anpassen, dazu gehört natürlich auch eine passende Umgebung», macht Walter Niederhauser deutlich. Und Veränderungen gibt es reichlich.

Zuvor im Dietiker Industriegebiet angesiedelt, war Rotring Data verstärkt von Handelsketten umgeben, zudem gab es immer weniger KMU vor Ort. Hinzu kommt, dass Rotring Data am alten Standort viel Geld in die bereits 25 Jahre alten Räumlichkeiten hätte stecken müssen. Die Entscheidung für den neuen Standort sei richtig gewesen, so Walter Niederhauser und hebt einen Punkt hervor: «Die modernen, repräsentativen Räumlichkeiten spielen nicht nur für unsere Kunden eine Rolle, sondern sind auch für unsere Ingenieure wichtig.» Mit einem topmodernen Arbeitsplatz ziehe man neue, jüngere Mitarbeiter an, auf die das Unternehmen – gerade auch im Hinblick auf die Altersstruktur – dringend angewiesen sei.

ROTRING DATA AG

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Regensdorf gehört zu den führenden Anbietern von Engineering- und Datenmanagementlösungen in der Schweiz. Das KMU mit 29 Mitarbeitenden hat mehrere regionale Niederlassungen und berät sowohl Schweizer KMU wie auch Grossunternehmen. Rotring Data ist vor allem auf die Beratung und Implementierung gesamtheitlicher Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau, der Automatisierungstechnik, der Energieerzeugung sowie im Datenmanagement und auf Prozess-Optimierungen in der Fertigungsindustrie spezialisiert.

Optimistisch trotz Umwälzung

Die Technologiebranche entwickelt sich so rasant wie nie zuvor – auch spezialisierte Unternehmen wie Rotring Data müssen sich den damit verbundenen Herausforderungen stellen. Eine solche sei in erster Linie die Globalisierung, die es zunehmend schwieriger mache, sich erfolgreich am Markt zu behaupten, erläutert Walter Niederhauser. Es mischten immer mehr Dienstleister aus anderen Ländern mit. Darüber hinaus sei ihm bewusst, dass Kunden mit der heutigen Technologie bald gar keine Software mehr kaufen würden, weil sie diese im Internet oder über Cloud-Lösungen bekämen.

Die Rotring Data AG ist in der Schweiz – abgesehen von einer Partnerfirma in der Westschweiz – das einzige eigenständige Schweizer Unternehmen dieser Grössenordnung. Daher setzt Walter Niederhauser auf die Kernkompetenz seines Unternehmens: «Was uns ausmacht, ist die exzellente Beratung, Betreuung und Zusammenarbeit mit unseren Kunden.» Die Fokussierung auf Spezial- und Individuallösungen mit neuen Tools generiere Umsatz und gute Margen auf die Software. Walter Niederhauser hat in seinem Berufsleben schon einige Umwälzungen in seiner Branche erlebt. Der gelernte Maschineningenieur stellt nüchtern fest: «Es nützt nichts, zu jammern. Wir müssen uns anders orientieren und neue Wege beschreiten.»

Von der Pike auf

Die enge Verbundenheit mit dem Unternehmen, aber auch mit der Branche reicht weit zurück. Walter Niederhauser erinnert sich gern an die «goldene Zeit», als er in den 1970-er Jahren als



3 D-Printing: Die Teilnehmenden an den Tagen der offenen Tür erhalten ein live gedrucktes Give-Away.

Entwickler bei der Firma Contraves in Oerlikon arbeitete und während seines parallelen Abendstudiums erstmals mit der neuen Technologie CAD (computer-aided design) in Berührung kam. «Durch diese Technologie bin ich in die ICT-Welt gekommen und hatte nach meinem Auslandsaufenthalt in Venezuela die Chance, bei Rotring anzufangen», blickt er auf die Anfänge seiner Laufbahn zurück. Obwohl das Unternehmen damals noch nicht mit CAD-Systemen arbeitete, entschied sich Niederhauser gegen eine amerikanische Firma und bewusst für Rotring: «Für mich war ausschlaggebend, dass ich etwas aufbauen wollte», hebt er hervor.

Das gelang ihm dann auch sehr gut, denn der damalige Geschäftsführer von Rotring Data förderte ihn sehr und vertraute ihm den Aufbau der grafischen Datenverarbeitung an. Daneben war Niederhauser auch für das Vermarkten des NC-Scribers, eines elektronischen Beschriftungsgeräts und des Präzisionsplotters von Aristo verantwortlich. Als 1999 die Rotring-Gruppe an das Unternehmen Sanford USA verkauft wurde, witterte Walter Niederhauser seine zweite Chance – und packte sie. Durch ein Management-Buy-out entstand dann schliesslich 1999 die Rotring Data AG wie sie heute besteht.

Langer, aber lohnender Weg

Walter Niederhauser schmunzelt, als er ein damaliges, berufliches Highlight schildert: Er setzte bei seinem damaligen Chef den Verkauf eines Photo-plotters für 500 000 Franken durch, obwohl diesem das Risiko eindeutig zu gross war. Dieser zweifelte die Zahlungsfähigkeit des Käufers an. «Es war ein Höhepunkt für mich, weil das Gerät

eine neue technologische Entwicklung beinhaltet hat und ich gesehen habe, welch grosses Potenzial darin steckte», betont Niederhauser. Auch dass es ihm gelang, die gesamte Kraftwerk-Industrie wie Axpo, die ehemalige Bernische Kraftwerke AG (heute BKW Energie AG), sämtliche Westschweizer und Vorarlberger Kraftwerke zu gewinnen, sei für ihn ein grossartiger Erfolg gewesen, denn «wir konnten unsere Kunden davon überzeugen, dass sie mit unseren Lösungen arbeiten.»

Vor allem auf die menschliche Komponente legt Walter Niederhauser seit jeher grossen Wert, wie sich am Beispiel des jüngsten Highlights seiner langen Karriere zeigt. Rotring Data beliefert das Basler Unternehmen Amac Aerospace, das zu den fünf exklusivsten Flugzeuginnenausstattungen der Welt gehört, mit seinen Tools, welche praktisch die ganze Verkabelung sowie das gesamte Innenleben des Flugzeugs unterstützen. Mit dem dortigen technischen Leiter pflegt er seit langem ein sehr gutes, persönliches Verhältnis, weil «dieser einen ähnlichen Werdegang wie ich beschritten hat und als einfacher Flugzeugmechaniker von der Pike auf gelernt und sich hochgearbeitet hat», unterstreicht Niederhauser. Der Erfolg seines Unternehmens liegt auch in den zwischenmenschlichen Beziehungen – zu den Kunden wie auch zu seinen Mitarbeitern. Walter Niederhauser hat diese immer gepflegt und pflegt sie auch heute noch: «Für die Firma unterwegs zu sein und sich mit anderen Menschen austauschen, das war und ist meine Welt», sagt er begeistert. ■

www.rotring-data.ch