



MENSCHEN IN KMU

«Jeder von uns kommt täglich mit unserer Technologie in Berührung»

Das Spezialgebiet von Evatec AG im st.-gallischen Trübbach sind äusserst dünne Schichten, wie sie etwa auf Leiterplatten benötigt werden. Das Unternehmen hat sich aus einem Management-Buy-out rasant entwickelt: Mit CEO Andreas Wälti blicken wir auf Gegenwart und Zukunft dieser Hightech-Firma.

VON THOMAS BERNER

Trübbach – auf halber Strecke zwischen Buchs SG und Sargans – machte am Tag unseres Besuchs dem Namen alle Ehre: Es regnete in Strömen. Doch die Stimmung bei CEO Andreas Wälti war alles andere als getrübt, wie auch im Gespräch mit ihm zum Ausdruck kommt. Und an die «Corona-Formalitäten» am Eingang scheint man sich ebenfalls gewöhnt zu haben.

Wie bewältigt Ihr Unternehmen die gegenwärtige Pandemiesituation? Wie geht es Ihnen und Ihren Mitarbeitenden?

Andreas Wälti: Grundsätzlich gut. Wir sind froh, dass wir zum Arbeiten herkommen dürfen und nicht alles von zu Hause aus machen müssen. Das wäre bei uns ohnehin kaum möglich. Grundsätzlich unternehmen wir alles, um die Vorgaben des BAG umzusetzen: Abstände einhalten und Masken tragen, wo es nötig ist.

Da ein grosser Teil Ihrer Produktion im Reinraum stattfindet, haben Sie in Sachen Hygiene ohnehin eine gewisse Expertise?

Genau. Der sicherste Ort, um vor Viren geschützt zu sein, ist der Reinraum. Dort wird die Luft laufend umgewälzt sowie mit UV-Strahlung behandelt. Das tötet die Viren ab.

Wie wirkt sich die Pandemie

wirtschaftlich aus? Spüren Sie einen Einfluss auf Ihre Geschäftstätigkeit?

Vor allem Anfang Jahr war der Einfluss spürbar wegen des Lockdowns. Aber wir hatten auch Glück im Unglück: Viele Leute benötigten neue Elektronikgeräte, was unser Geschäft wieder angetrieben hat.

Und wie sah es bezüglich der Supply Chain aus?

Das war schwierig und herausfordernd. Wir mussten noch enger dranbleiben, um die Liefertermine durchsetzen zu können. Ein Problem waren auch die Transporte, vor allem während des Lockdowns. Unser Supply Chain Management musste sich neben dem Tagesgeschäft zusätzlich um Fragen kümmern wie: Wo ist unsere Ware? Wann kommt sie an? Was passiert damit? Es ging da um Teile, die z.B. nur in den USA oder in Deutschland erhältlich waren. Viele Zulieferer haben wir zwar auch in der Schweiz, etwa im Bereich der mechanischen Bearbeitung. Aber viele elektronische Bestandteile stammen halt aus dem Ausland.

Nun haben Sie kürzlich den Prix SVC Ostschweiz entgegennehmen dürfen. Was bedeutet dieser Preis für Sie und Ihr Unter-



nehmen? War bereits eine Wirkung spürbar?

Wir erhielten viel positives Feedback. Für uns war der Preis eine Bestätigung dafür, dass wir uns nicht auf dem falschen Weg bewegen und dass dies auch von anderen gesehen wird. Auch die Mitarbeitenden sehen an diesem Preis, dass sie im richtigen Unternehmen arbeiten. Wertvoll ist der Prix SVC sicher für die Wahrnehmung unseres Unternehmens in der Region.

Ihr Unternehmen darf man durchaus als «Hidden Champion» bezeichnen in einem hoch spezialisierten Gebiet.

Ja. Die Dünnschicht-Technologie ist ein sehr interessanter Sektor. Aus unserer Sicht machen wir bestimmt sehr spannende Dinge, die alles andere als 08/15 sind. Ich behaupte sogar: Jeder von uns

kommt täglich mit unserer Technologie irgendwie in Berührung.

Dünnschicht-Technologie brachte man früher eng mit der Ortschaft Balzers und der gleichnamigen Firma in Verbindung.

Ja. Dort wurde vor mehr als 70 Jahren die Dünnschicht-Technologie entwickelt. Darauf basieren auch heute noch die meisten Anwendungen. Aus der Firma Balzers sind noch weitere Unternehmen entstanden, die auch heute noch in dieser Region niedergelassen sind, z.B. Inficon oder Umicore. Andere Firmen, wie z.B. die VAT, sind zwar nicht aus Balzers entstanden, aber wegen der Dünnschicht-Technologie hier angesiedelt.

Ein Umstand, der in der restlichen Schweiz oft vergessen geht: Das St.Galler Rheintal, einschliesslich Vorarlberg und Fürstentum Liechtenstein, ist ein Hightech-Standort, so etwas wie ein «Silicon Valley».

Richtig. Für uns ist die grenzüberschreitende Zusammenarbeit enorm wichtig. Wir sind ein Tal, das zwar Landesgrenzen kennt, aber wir sehen uns als Einheit, in der wir gut zusammenarbeiten wollen.

Ihr Unternehmen ist 2004 aus einem Management-Buy-out entstanden. Was hat Sie und Ihre Partner zu diesem Schritt bewogen?

Ein innerer Antrieb verbunden mit jugendlichem Leichtsinn (lacht).

Hat Ihnen einfach die Struktur im damaligen Unaxis-Konzern nicht mehr gefallen?

Wir waren einfach überzeugt, dass wir die Herstellung unserer Anlagen komplett neu auf der «grünen Wiese» aufziehen konnten. Die Vorzüge bestehen sicher darin, dass wir über schnellere Entscheidungswege verfügen, wenn wir auf eigenen Füßen stehen. Wenn man einmal eine falsche Richtung einschlägt, lässt sich diese auch viel einfacher wieder korrigieren. Der Fokus bleibt auf uns selbst und nicht auf einem Konzern, der vielleicht ganz andere Ideen verfolgt.

Wenn man quasi bei null beginnt: Wie gewannen Sie Ihre Kunden?

Wir versuchten, die Bedampfungstechnologie wieder auf einen modernen Stand zu bringen. Damit gingen wir auf die Kunden zu nach dem Motto «Seht mal: Wir haben hier die Technologie, und zwar aufgebaut auf neuesten Erkenntnissen. Wir sind bereit, euch damit weiter zu unterstützen.» Wir hatten das Glück, dass viele Kunden uns vertrauten und an uns und unsere Zukunft glaubten. Das war für uns ein grosser Vorteil. Andere Kunden waren anfangs zögerlicher. Als sie dann gesehen haben, dass es funktioniert, sind sie ebenfalls auf den Zug aufgesprungen. Viele unse-



rer Kunden haben eine 24/7-Produktion. Da benötigen sie einen Partner, auf den sie sich jederzeit zu 100 Prozent verlassen können.

Wenn man sich das Potenzial für Anwendungen von Dünnschicht-Technologie anschaut: Da scheint es ja erst richtig loszugehen?

Wir gehen davon aus, dass der Markt in den nächsten Jahren nochmals stark wachsen wird. Gründe dafür sind die Entwicklungen in Sachen Internet of Things und bei der Mobilität. Besonders die Elektromobilität mit autonomen Fahrzeugen – das müssen nicht unbedingt nur Autos sein, sondern auch andere Transportgeräte – wird ein grosser Treiber sein. Aber auch der für uns wichtige Markt von Wireless-Anwendungen wird wachsen. Der Trend zu immer höherer Datenverarbeitung, auch über Sensoren, wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen. Und überall dort werden dünne Schichten benötigt.

Inwieweit sehen Sie sich als «innovation driven company»?

Sehr. Die Forschung und Entwicklung umfasst einen zentralen Teil unseres Unternehmens. Sehr viele Mitarbeitende kümmern sich ständig um neue Entwicklungen. Unsere Organisation verfügt über verschiedene Business Units. Diese sind auf ein Teilgebiet spezialisiert und versuchen laufend, in die nächste Geländekammer zu schauen – um es mal etwas militärisch auszudrücken. Die Business Units haben sehr viel Know-how hier am Standort, arbeiten aber auch eng mit den Verkaufsorganisationen, die ja sehr nahe bei den Kunden sind, zusammen. So gelangen Informationen von den Kunden direkt zu uns und bestimmen dann die nächsten strategischen Schritte. Auf der anderen Seite gibt es auch Kunden, die wissen, wie innovativ wir sind. Das sind unsere

Lead Users.

Woher kommen die für die Entwicklung und Produktion notwendigen Fachkräfte?

Von Hochschulen wie der ETH oder der NTB bzw. der Fachhochschule OST, wie sie seit Kurzem heisst. Etwa 45 Prozent unserer Mitarbeitenden kommen von dort. Einige Spezialisten kommen auch aus dem Ausland zu uns. Viele von ihnen können wir allein durch die Technologie zu uns locken. Es sind Personen, die bewusst mit Beschichtungen und mit Dünnschicht-Technologie arbeiten möchten. Und denen gefällt es im Rheintal, auch wenn es – wie heute – regnet. Am meisten Mühe bereitet uns das Finden von guten Berufsleuten. Das haben wir aber mit vielen anderen Unternehmen gemeinsam. Für uns ist es fast einfacher, einen Physiker zu finden als einen guten Elektriker oder einen guten Mechaniker.

Ihr Unternehmen produziert hier am Standort Trübbach, nahezu alle Ihre Produkte gehen in den Export. Haben Sie da noch nie mit dem Gedanken gespielt, die Produktion geografisch näher an die Kunden auszulagern?

Nein. Für uns ist es gut, dass die Produktion in der Schweiz ist. Hier finden wir ein nachhaltiges Qualitätsverständnis vor. Das erwarten auch unsere Kunden. Zudem sind die Kunden über die ganze Welt verstreut; es ist also nicht so, dass wir z.B. 90 Prozent unseres Umsatzes nur mit einem Kunden in Deutschland machen. Die Schweiz ist immer noch sehr stark im Maschinenbau. Das wird sie weiterhin bleiben. Klar gibt es immer mehr Zusatzprodukte drumherum, die man auch nicht vernachlässigen darf. Digitalisierung etwa muss man ernst nehmen – im-

mer aber auch bezogen auf den Maschinenbau. Ich denke, ganz ohne Industrie werden wir es in der Schweiz schwer haben in Zukunft. Ich bin deshalb überzeugt, dass sie weiterhin ein wichtiger Wirtschaftsfaktor bleiben wird.



DIE EVATEC AG UND IHR CEO ANDREAS WÄLTI

Die Evatec AG stellt mit weltweit über 500 Mitarbeitenden Beschichtungsanlagen für dünne Filme im Halbleiter-, Optik- und Optoelektronikmarkt her. Mit Anlagen von Evatec wird ein Stoff verdampft und so auf einer Oberfläche abgelagert (Physical Vapor Deposition [PVD] oder Physical Enhanced Chemical Vapor Deposition [PECVD]). Diese Beschichtungsprozesse verlaufen grundsätzlich immer unter Vakuum. Geführt wird das Unternehmen von CEO Andreas Wälti. Der ausgebildete Elektromechaniker hat an der NTB in Buchs (heute Teil der Fachhochschule Ostschweiz [OST]) Mikrosystemtechnik studiert und zusammen mit Marco Padrun durch ein Management-Buy-out aus dem Unaxis-Konzern im Jahr 2004 das Unternehmen Evatec AG gegründet.

