

Sprühend vor Innovation

Eine Firma muss nicht gross sein, um international Erfolg zu haben. Innovation ist auch im traditionellen Umfeld sehr gut möglich. Das beweist die Birchmeier Sprühtechnik AG mit ihren 50 Mitarbeitenden. Das Unternehmen existiert seit über 130 Jahren und ist weltweit in über 40 Ländern präsent.



Inhaber Jürg Zwahlen mit der legendären roten Rückenspritze und der neusten Innovation, dem Rapidon 6 – ein Benzinkanister zum tanken auf Knopfdruck. Im Hintergrund: historisches Birchmeier-Verkaufsplakat (eingesetzt ab 1910).

Bilder: PD

Von Belinda Meier

Mit Innovation ist das 1876 gegründete Unternehmen Birchmeier zu dem geworden, was es heute ist: Ein Unternehmen, das seit über 130 Jahren seine führende Position in der Sprühtechnik behauptet. Birchmeier produziert in der aargauischen Gemeinde Stetten Sprüh-, Dosier- und Schaumgeräte. In über 40 Ländern setzen Profis im Garten- und Forstbereich sowie in der Industrie die Produkte

von Birchmeier ein. Der Exportanteil beträgt dabei gegen 70 Prozent. So sind zum Beispiel die roten Rückenspritzten legendär – konsequent auf anspruchsvolle Anwender ausgerichtet, werden sie von diesen seit über 100 Jahren geschätzt. Zum Beispiel auf Bananenplantagen in der ganzen Welt werden sie seit jeher erfolgreich eingesetzt. Denn wie Inhaber Zwahlen betont, kann «kein vergleichbares Gerät der täglichen Dauerbeanspruchung von früh

morgens bis spät abends über Jahre standhalten.»

Als die Reblaus nach Europa kam
Doch woher rührte die grosse Nachfrage nach Sprüngeräten? Ihr Anfang ist auf die um 1860 aus Amerika eingeschleppte Reblaus zurückzuführen. Die Rebbauern in Europa verfügten zwar über Insektizide zur Bekämpfung der Reblaus, ihnen fehlten aber geeignete Geräte, um das Mittel flächendeckend und gleichmässig zu verteilen. Mit

Eimern und Schwenkpinseln spritzten sie das Insektizid mehr schlecht als recht über die Reben. Johann Baptist Birchmeier hatte 1889 eine geniale Idee und erschloss diesen Mangel mit einem neuen Markt. Auf der Basis einer Holztause, wie sie zum Ernten von Trauben benutzt wurde, hat Birchmeier eine erste Rückenspritze konstruiert. Diese wurde mit einer aussen liegenden Pumpe ausgerüstet. Ein Prinzip, das Birchmeier bis heute beibehalten hat.

PIONIERE Schweizer Traditionsfirmen**MEILENSTEINE DER BIRCHMEIER AG**

Der oft harte und unermüdliche Einsatz für den Wandel und bessere Produkte hat bei Birchmeier Kultur und ist Teil seiner Geschichte.

Als Johann Baptist Trost 1876 die gleichnamige Metallwarenfabrik gründete, begann er auf der Basis der Blechbearbeitung hauptsächlich Lampen herzustellen. 1889 stiess Johann Baptist Birchmeier als Teilhaber dazu. In den folgenden Jahren wurden die ersten Rebenspritzten entwickelt, wofür das Unternehmen an den damals sehr wichtigen Messen in Prag (1892), Bern (1895), Hamburg (1897) und Lausanne (1910) mit etlichen Medaillen ausgezeichnet wurde. Johann B. Birchmeier übernahm schliesslich

1907 die Firma Trost und benannte sie in Birchmeier & Cie um. Die grosse Ära der Spritzen setzte ein; parallel wurde die Herstellung vieler weiterer Produkte vorangetrieben. Birchmeier produzierte so u. a. Öllampen, Backformen, Honigschleudern und Hochdruckreiniger. Als Materialien wurden Stahlblech, Kupfer oder Messing verwendet.

Mit dem Aufkommen des Kunststoffes in den 60er Jahren wurde die Blechverarbeitung binnen weniger Jahre zurückgedrängt. Ab 1969 revolutionierte die Kunststoffblastechnik den Behälterbau, wobei Birchmeier diese Technik an vorderster Front mit vorantrieb.

«KUNDENKONTAKTE VOR ORT SIND ENORM WICHTIG»**UZ: Herr Zwahlen, des Winzers grösster Feind war lange die Reblaus. Welche Beziehung haben Sie zu diesem Winzling?**

Eigentlich keine! Einmal abgesehen davon, dass mein Grossvater mütterlicherseits ein Rebbauer war. Mein Bezug ist mehr zu den Schädlingen, die aktuell sind, denn dort finden wir das Potential für die Lösungen von morgen.

Wie haben Sie es geschafft in über 40 Länder exportieren zu können?

Ein Teil unseres Vertriebsnetzwerkes beruht auf Kundenbeziehungen, die Jahrzehnte alt sind. Diese Beziehungen weiterpflegen ist die Arbeit von heute. Bei neuen Partnern schauen wir darauf, dass diese etabliert sind und einen definierten Markt bearbeiten.

Welche Schwierigkeiten sind mit dem Export verbunden?

Eine zentrale Erfahrung ist, dass der persönliche, stetige Kundenkontakt vor Ort enorm wichtig ist. Nur so entwickelt sich das Wissen und ein Gefühl für Chancen und Gefahren. Grosse

Schwierigkeiten bereitet uns der Schweizer Franken. Chronisch zu hoch bewertet, ohne Rücksicht auf den Werkplatz, müssen wir zusätzlich mit Kurschwankungen fertig werden, die eine echte Gefahr darstellen.

Was braucht es, um nach über 130 Jahren Firmengeschichte innovativ zu bleiben?

Aufmerksamkeit in jeder Beziehung! Dazu muss man Methoden und Systematik entwickeln und einen ganzheitlichen Innovationsprozess etablieren, um neue Lösungen zu finden und nicht abhängig zu sein, bis ein glücklicher Zufall einem ein Neuprodukt beschert.

Auf welche Innovationen können sich Kunden demnächst freuen?

Nachdem die meisten Endanwender den Rapidon 6, einen neuartigen Kanister mit Dosierfunktion, noch nicht kennen, lassen wir uns noch Zeit, das nächste Produkt anzupreisen und bemühen uns, den schnellsten Benzinkanister der Welt vor allem auch international im Markt umzusetzen.

BIRCHMEIER IN ZAHLEN

Mitarbeitende: Rund 50 (zur Zeit etwas weniger als Folge der Krise)

Märkte: Garten, Landwirtschaft, Gewerbe und Industrie in Europa, USA und Asien

Standort: Stetten AG

Gründungsjahr: 1876

Besitzverhältnisse: AG im Privatbesitz

Funktionalität, Sicherheit und Langlebigkeit sind die Attribute, mit denen wir uns positionieren. Das entspricht unserer Mentalität und unserem internationalen Image für Made in Switzerland.» Internationalisierung ist dabei wichtig: «Da wir einen kleinen Heimmarkt haben, ist es wichtig, unseren bestehenden Kunden laufend neue Wertschöpfungsmöglichkeiten zu erschliessen. Daneben verfolgen wir das Ziel, die Exportquote stetig zu steigern. Nur so lässt sich das Wachstum sichern», erklärt Zwahlen.

Innovation – kein Zufallsprodukt

Birchmeier lenkt die Innovation durch einen systematischen Prozess, an dessen Anfang die Ideenfunde steht. Inhouse befasst sich ein Entwicklungsteam mit den Projekten. Diese werden im laufenden Prozess Schritt um Schritt optimiert, bis das fertige Produkt vorliegt. «Letztlich muss ein Produkt eine Marktlücke schliessen, indem es dem Kunden einen wertvollen Nutzen offeriert; einen Mehrwert, der auf eine grosse Nachfrage stösst. Erst dann ist es eine Innovation», betont Zwahlen.

Innovation am konkreten Beispiel

Die kleine Firma überrascht regelmässig mit Innovationen in Bereichen, die bereits als «erfunden» gelten. Der neuste Coup ist ein Kanister mit Dosierfunktion. «Kein Hantieren mit Trichtern oder Stutzen, kein vergossener Treibstoff, keine stinkenden Hände», verspricht Zwahlen. Mit nur zwei Handgriffen soll genau dosiertes Betanken möglich sein. Funktion und Grösse sind auf das Betanken von Kleinmotorgeräten, wie Rasenmäher, Motorsensen, Kettensägen, aber auch Motorräder oder kleine Bootsmotoren ausgelegt. Diese Weltneuheit haben auch internationale Experten erkannt: Im Herbst 2008 konnte Birchmeier an internationalen Messen gleich zwei Innovationspreise gewinnen.

Modifizierte Holztause aus dem Firmenarchiv: eine der allerersten Rückenspritzten, hergestellt um 1890.

**Die 90er Jahre: Umstrukturierung und Modernisierung**

Als Jürg Zwahlen vor einigen Jahren zusammen mit einem Partner das Unternehmen übernahm, wurde die Firma wesentlich stärker auf den Markt ausgerichtet. Der Umstrukturierungs- und Modernisierungsprozess wurde fortgesetzt. Seitdem wachsen das Sprüh-, Dosier- und Schaumgerätesortiment und der internationale Bekanntheitsgrad. «Mittlerweile bewirtschaften wir 200 bis 300 verschiedene Produkte, die wir aus 3000 bis 4000 verschiedenen Einzelteilen herstellen. Einen Teil dieser fertigen wir selbst, die anderen stammen von Zulieferern, typischerweise aus der Schweiz oder dem nahen Ausland», so Zwahlen. «Die Leistung und Gestaltung unserer Produkte orientieren wir ohne Wenn und Aber an den Ansprüchen und den Bedürfnissen von professionellen Anwendern. Genau diese Qualität ist es nämlich, die dann auch den Hobbybenutzern zugute kommt. Denn viele von ihnen haben heute die Ansprüche von Profis.