

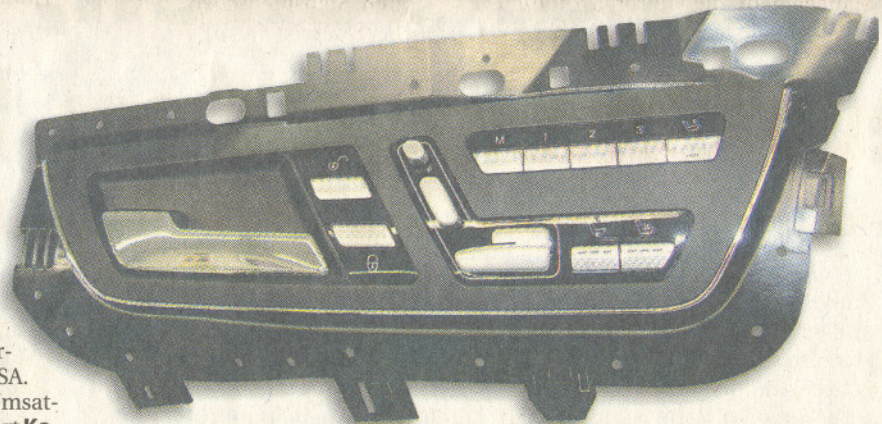
Entwicklung am laufenden Band

◆ Der Neuhausener Auftragsentwickler Trikon Solutions setzt auf ein kleines Team

VON DENISE BERNARD

Neuhausen am Rheinfall – Von einer Idee zum Serienprodukt: Die **Trikon Solutions AG** in Neuhausen am Rheinfall macht es möglich. Die Firma hat sich auf die Entwicklung von feinwerktechnischen und elektromechanischen Serienprodukten spezialisiert und beliefert damit Kunden aus der

Schweiz, aus Deutschland, Österreich, Frankreich und den USA. „Mehr als 90 Prozent unseres Umsatzes machen wir im EU-Raum“, sagt **Karin Spengler**, Geschäftsführerin im Bereich Administration und Finanzen. **Stephan Koll**, Geschäftsführer im Bereich Marketing und IT, ergänzt: „Wir können unsere Prototypen sogar selbst in unserem Labor prüfen – das



unterscheidet uns von anderen Anbietern.“ Der Vorteil für den Kunden: Das entwickelte Produkt durchläuft nur eine Hand.

Die Trikon Solutions AG ist laut Koll einer von wenigen Dienstleistern im europäischen Raum, die sich auf den Nischenmarkt Feinwerktechnik konzentrieren. Die Firma hat eben ihr fünfjähriges Bestehen gefeiert. 1992 entstand durch ein Management-Buyout aus dem Unternehmen **ABB CMC Schaffhausen** die **Trielec AG**. Weil innerhalb der neuen Trielec AG der Bereich Entwicklung wuchs, wurde die Entwicklungsabteilung 1994 als Trikon Solutions abgespalten.

Vor einem Jahr ist das junge Unternehmen in ein eigenes Gebäude im Industriepark gezogen. Aus anfangs acht Mitarbeitern sind mittlerweile 24 geworden, darunter auch zwei Azubis. Bis Ende des Jahres soll die Zahl auf 28 Mitarbeiter steigen. „Festlegen werden wir uns auf rund 30 bis 35 Mitarbeiter“, sagt Stephan Koll. Mehr nicht. Denn: „Wenn es zu viele sind, können wir nicht mehr so gut im Team arbeiten.“ Für das Schweizer Unternehmen ist das ein wichtiger Aspekt. „Gerade wenn es darum geht, Ideen zu entwickeln oder Probleme zu lösen, arbeiten alle Mitarbeiter zusammen. Einer allein kann nicht alles wissen – deshalb schöpfen wir aus einem gemeinschaftlichen Pool“, betont Finanzchefin Spengler.

Momentan arbeitet die Firma an zehn bis zwölf unterschiedlichen Projekten. Größter Arbeitgeber ist dabei die Automobilbranche. „Wir arbeiten beispielsweise sehr eng mit der deutschen Firma **Marquardt** zusammen“, erklärt Spengler. Der Automobilzulieferer aus Riethem sei einer der größten Kunden. So werden unter ande-

rem Bedienfelder für die elektrische Sitzverstellung, die Klimaanlage oder den E-Drive gefertigt. Die Produkte finden sich später unter anderem in Autos von Daimler-Chrysler, BMW, VW und Porsche wieder. Weitere Kunden gibt es im Bereich Haushaltsgeräte, wo Sensoren den Wasserstand in Waschmaschinen messen, und im handwerklichen Bereich, wo Schalter an Holzfräsen den Motor vor zu großen Spannungen schützen. „Insgesamt haben wir bereits 150 Projekte bearbeitet“, sagt Marketingleiter Koll.

Wichtig ist Trikon vor allem, schnell und flexibel auf die Kundenwünsche reagieren zu können. „Die Marktzy-

„Wenn wir zu viele sind, können wir nicht mehr so gut im Team arbeiten.“

STEPHAN KOLL

klen werden immer schneller. Der Trend geht zu immer kleineren und kostengünstigeren Produkten, die automatisch gefertigt werden können und dazu noch ein gutes Design haben“, erklärt Koll. Ein weiterer Aspekt ist laut Stephan Koll die Investitionsbereitschaft: „Wir bauen permanent im EDV- und Laborbereich aus.“ Zudem soll auch das Angebot im Bereich Elektronik erweitert werden, da Kundenanfragen zunehmend diesen Bereich betreffen. „Es ist uns sehr wichtig, unsere Strukturen an den Kunden anzupassen, um alle Aufträge erfüllen zu können“, sagt Karin Spengler. Ende des Jahres soll das Grundkonzept hierfür stehen.



Die beiden Geschäftsführer Stephan Koll und Karin Spengler von Trikon Solutions in Neuhausen. Bild: Bernard/Montage: Steller

@ Im Internet:
www.trikon.ch