



Liefen künftig 65 Prozent der Energie für die Produktion: Die schwenkbaren Fotovoltaik-Panels an der Fassade des neuen Produktionsgebäudes. Visualisierung: Strut Architekten

Kellers neuer «Diamant»

Wirtschaft Die Druckmesstechnik-Spezialisten und FCW-Besitzer der Keller AG bündeln ihre Produktion in einem Neubau, der viel Hightech ausstrahlt.

Till Hirsekorn

«Da kommt unsere neue Möwe hin», sagt Tobias Keller (55) und zeigt auf das Dach des Bürogebäudes an der St.-Galler-Strasse. Die Möwe prägt das Firmenlogo, Fussballfans kennen es vom FCW-Trikot. Gut sichtbar und in 3-D weist sie künftig den Weg auf das Keller-Areal, wo die Firma bald ihre Produktion zusammenzieht. Geplant ist der Bau eines fünfstöckigen Produktionsgebäudes. Kostenpunkt: 65 Millionen Franken.

Das Projekt heisst «Diamant», und der Name ist Programm. Auch nach aussen hin soll die Halle strahlen und für «Innovation, Hightech und Präzision» stehen. Dies unter anderem dank einer Südfassade, die sich bewegt. Rund 4000 Fotovoltaik-Panels – klein und dünn – richten sich nach der Sonne aus und sind dadurch besonders effizient. Sie sollen rund 65 Prozent des Gebäude-Energiebedarfs decken und gleichzeitig dynamische Schattenspendler für den Innenbereich sein.

«Luege, lose, laufe» entfällt

Mit dem Neubau will Keller die Produktivität erhöhen. Die Fläche steigt um ein Viertel auf 10'000 Quadratmeter, und die Wege werden kürzer. Heute verteilt sich die Produktion auf Gebäude auf beiden Seiten der St.-Galler-Strasse, und Mitarbeiter rollen Kisten mit Einzelteilen zur Weiterverarbeitung auf Wägelchen über den Fussgängerstreifen.

Die Idee eines Neubaus gibt es laut den Kellers schon länger. Mit der Pandemie war die Nachfrage 2020 massiv eingebrochen. Doch umso steiler zog sie ab 2021 wieder an. «Wir konnten uns vor Anfragen und Aufträgen kaum mehr retten», sagt Keller.

Der entscheidende Vorteil der Firma waren ihre grosszügig gefüllten Lager. Im Gegensatz zur



Verwaltungsratspräsident Mike Keller (links) und Geschäftsführer Tobias Keller auf der Terrasse ihrer Firma. Wo heute Lagerhallen stehen, wird bald gebaut. Foto: Marc Dahinden

Konkurrenz konnte man zuverlässig liefern. Andere Unternehmen hatten ihre Lagerbestände wegen der hohen Fixkosten stark abgebaut. Bei Keller hielt man daran fest. «Ein strategischer Entscheid unseres Vaters, an dem wir zum Glück festgehalten haben», sagt er.

Keller baut Messgeräte, die Druck messbar machen. Zu den wichtigsten Abnehmern gehört die Öl- und Gasindustrie zur Kontrolle von Druckspitzen. In der Automobilindustrie, um beim Lackieren den Spritzdruck zu messen. Bei Klimaanlagen, um den Druck des Kältemittels zu überwachen. In der Luftfahrt ist es der Kabinendruck, und bei Trinkwassersystemen sind es die Pegelstände. Weltweit ist Keller mit 11 Niederlassungen und 29 Vertretungen präsent und hat über 5000 Kunden.

Boombranche klopft an

Nun ist eine neue boomende Branche auf Keller aufmerksam geworden: die Smartphone-Hersteller und deren Chip-Zulieferer. Sie könnten ein echter Wachstumstreiber sein. «Wir lie-



Druckabnehmer mit integrierter Messzelle. Foto: M. Dahinden

fern die Technologie, um den Druck bei der Begasung von Halbleiterchips während des Ätzprozesses zu messen», erklärt Keller bei einem Gang durch die Produktion. Auf einem Finger präsentiert er das «Herzstück» der Keller-Produktpalette: eine Silizium-Druckmesszelle, den eigentlichen Sensor. Sie ist in ein zylinderförmiges Gehäuse aus Stahl eingefasst, das mit Öl gefüllt wird. Haardünne Kontakt-drähte übertragen die Signale.

Entwicklung und Produktion finden ausschliesslich am Hauptsitz in der Grüze statt, verteilt auf mehrere Gebäude und Stockwerke: vom Drehen der Stahlgehäuse übers Laserschweissen, das

Die Keller AG in Winterthur baut aus und um



Grafik: mast, mat

Löten der Elektronik und das Prüfen in den Öfen. Mit ihren 450 Angestellten und einem Jahresumsatz von 90 Millionen Franken ist die Keller AG heute eine der grösseren Arbeitgeberinnen in der Stadt. Das solle auch so bleiben, sagt Keller. Dies, obwohl die Firma zuletzt ins Blickfeld grösserer Techfirmen geraten ist und es offenbar regelmässig zu Übernahmeangeboten kommt. Doch ein Verkauf sei kein Thema. Die Arbeitsplätze sollen langfristig in Winterthur bleiben.

FCW und Keller im Aufwind

Wie viel Winterthur im Unternehmen steckt, wissen lokale Fussballfans längst. Der FC Winterthur ist eine Tochterfirma der Keller. Ihr gehört der Verein zu 100 Prozent. Wie bei der Firma sind auch dort die Besitzverhältnisse dieselben. 50 Prozent gehören Tobias Keller, 50 Prozent seinem älteren Bruder Mike. Dieser hat 2019 als Vereinspräsident das Erbe seines Vaters angetreten. Auch in der Firma ist die Aufgabenteilung klar verteilt. Tobias ist für das operative Geschäft zuständig, Mike für die strategi-

schen Projekte. Als Hauptsponsor schiebt die Keller AG jedes Jahr rund eine Million Franken ein. Das ändere sich auch mit dem Aufstieg in die Super League nicht, sagt Mike Keller (57), obwohl dafür das Budget von sechs auf zehn Millionen Franken steigt. «Wir wollen die finanzielle Abhängigkeit des FCW von uns Schritt für Schritt verkleinern.» Auch beim FC Winterthur hätten einst Interessenten aus aller Welt angeklopft. Nach dem Rücktritt des Vaters stand der Verein zunächst vor einer unsicheren Zukunft. Nun, drei Jahre später, befinden sich Club und Firma auf einem Höhenflug.

Start im Herbst?

Gehen keine Rekurse ein, fahren auf dem Keller-Areal im Herbst die Bagger auf. In einem ersten Schritt werden die zwei alten Lagerhallen abgerissen und die Baugrube ausgehoben. Für den Neubau braucht es ein separates Projekt. Wird es bewilligt, könnten die Bauarbeiten im nächsten Frühling starten – dann, wenn der FCW bereits seine Super-League-Rückrunde spielt.

Burckhardt boomt – auch dank grünen Technologien

Industrie Burckhardt Compression schreibt einen schönen Gewinn und hat volle Auftragsbücher.

Die eindrucklichste Zahl zuerst: 44 Prozent mehr Aufträge als im Vorjahr hat Burckhardt Compression im Geschäftsjahr 2021 (das bei Burckhardt von April 2021 bis Ende März 2022 reicht) akquirieren können. Mit 976 Millionen kratzt man damit an der Milliardenmarke. Das ist mehr als der Umsatz von Rieter in den letzten Jahren.

Wasserstoff im Trend

Das liegt einerseits an Nachholwirkungen der Corona-Jahre. Aber auch am Trend zu grünen Technologien, etwa zu Wasserstoff, der als klimafreundlicher(er) Treibstoff gehandelt wird. Um das Gas zu verflüssigen, braucht es Kompressoren. Und die hat Burckhardt seit 50 Jahren im Sortiment. Bisher vor allem für Industriekunden. Nun wollen Firmen wie Shell den Treibstoff auf die Strasse bringen – und darum hat Burckhardt im April am Hauptsitz in Neuhegi den Spatenstich für eine Testanlage für Wasserstoff-Tankstellen gefeiert.

Doch auch bei der Sonnenenergie hat Burckhardt einen Fuss in der Tür. Chinesische Hersteller haben Kompressoren im Wert von 150 Millionen Franken für die Produktion von Solarzellen geordert.

Auch Flüssiggas boomt

Und auch das Erdgasgeschäft erlebt einen Boom. 60 Kompressoren hat Burckhardt im vergangenen Jahr für Transportschiffe und Verladeterminale gebaut. Als Folge des Angriffs Russlands auf die Ukraine wird Flüssiggas eine noch grössere Rolle spielen, weil verschiedene europäische Länder weg vom Gas aus russischen Pipelines möchten.

Der russische Markt war für Burckhardt Compression nicht sehr bedeutend, zwischen 2 und 5 Prozent des Umsatzes erzielte man hier. Durch den vollständigen Rückzug aus Russland seit Mitte März rechnen die Oberwinterthurer mit Einmalkosten in Höhe von 5 bis 7 Millionen Franken.

Kniffliger ist die Situation in China, wo Burckhardt Compression eine grosse Produktionsstätte hat. Die strenge Corona-Politik führt zu Reisebeschränkungen und Unterbrüchen in den Lieferketten. Mit viel Einsatz, Flexibilität und digitalen Lösungen glaubt Burckhardt Compression, dem Problem Herr zu werden.

Premiere für Billard

Seit April heisst der CEO nicht mehr Marcel Pawlicek, sondern Fabrice Billard. Der schweizerisch-französische Doppelbürger führte ab 2016 die Systems-Sparte von Burckhardt. Jetzt durfte er gute Neuigkeiten verkünden: 70 Millionen Franken Betriebsgewinn (Ebit) und eine deutlich verbesserte Ebit-Marge von 10,8 Prozent. Mit knapp 800 Vollzeitstellen ist Burckhardt Compression der zweitgrösste industrielle Arbeitgeber in Winterthur nach Zimmer Biomet und vor Kistler.

Michael Graf