

# «Jede Veränderung ist auch eine Chance»

Beide sind mit ihren Firmen noch nicht lange im Gewerbeverein. Im Gespräch diskutieren Marcel Bachmann und Matthias Fabits, warum sie sich für einen Eintritt entschieden haben. Und welche Vorteile sie im Wirtschaftsstandort Inwil sehen.

**In unmittelbarer Nähe Ihrer Betriebe entsteht ein grosses Kühlhaus. Unübersehbares Zeichen dafür, dass das Inwiler Gewerbe wächst. Was macht den Standort so attraktiv?**

**Marcel Bachmann:** In Inwil wird derzeit wirklich viel gebaut. Auch wir sind gerade dabei, ins neue Wohn- und Geschäftshaus R2 umzuziehen. Zuvor waren wir bei unserer Schwesterfirma eingemietet, der Amatic AG. In den neuen Räumen haben wir mehr Platz und können direkt vor Ort die Möglichkeiten der Gebäudeautomation demonstrieren. Zudem besteht hier Potenzial für weiteres Wachstum.

Ein wichtiger Grund für den Bauboom Inwils ist die zentrale Lage. Unsere Firma beispielsweise hat Kunden in Basel oder Zürich. Dank der nahen Autobahnanschlüsse ist man von hier aus schnell in vielen Orten der Schweiz. Daneben ist Inwil aber auch einfach eine schöne Gemeinde. Und schliesslich stammen wir aus Inwil. Wir wollten weiter im Ort arbeiten, in dem wir aufgewachsen sind.

*Marcel Bachmann (31) ist Geschäftsführer der Urech + Harr AG. Diese wurde 1971 gegründet und ist heute spezialisiert auf Gebäudeautomation*

sowie Kompaktsteuerungen. Im Zentrum steht die digitale Vernetzung verschiedenster Gewerke. Das mit dem Ziel einer höheren Energieeffizienz, tieferen Kosten sowie einem Plus an Komfort, Flexibilität und Sicherheit. Die Urech + Harr AG arbeitet eng mit ihrer Schwesterfirma Amatic AG zusammen. Diese ist auf Steuerungen im industriellen Bereich spezialisiert. Synergien nutzen die Unternehmen in der Administration und Planung. Die Urech + Harr AG beschäftigt 4 Mitarbeitende, die Amatic 15. Beide sind Teil der Inwiler Marcel Gurtner Gruppe – die Urech + Harr AG gehört dieser seit 2008 an. Insgesamt arbeiten in der Gruppe 30 Personen. Marcel Bachmann ist in Inwil aufgewachsen und hat ursprünglich eine Lehre als Multimediaelektroniker absolviert. Momentan studiert er in Baden berufsbegleitend Gebäudeautomation. Er ist verheiratet und Vater zweier Kinder.

**Matthias Fabits:** Auch in meinen Augen ist die zentrale Lage das bedeutendste Element. Das war mit ein Grund, warum ich mich für Inwil als Firmenstandort entschieden habe. Ich habe Kunden in der ganzen Zentralschweiz und Teilen des Aargaus. Sie sind von Inwil aus innerhalb einer vernünftigen Zeit erreichbar.

*Im Jahr 2015 hat Matthias Fabits (35) das Einzelunternehmen Fabits de Storemaa gegründet. Dieses installiert und repariert Storen verschiedenster Art: Rollläden, Lamellen- oder Sonnenstoren – alles was mit Sonnen- und*

Wetterschutz zusammenhängt. Zum Kundenkreis gehören sowohl Private als auch Firmen. Unter anderem arbeitet Matthias Fabits auch für Immobilienunternehmen. Mehrheitlich ist er alleine tätig. Seine Lebenspartnerin erledigt für ihn die Administration. Zudem arbeitet ein Monteur auf Abruf für den Storemaa. Dann, wenn auf der Montage zwei Personen notwendig sind. Matthias Fabits ist in Luzern aufgewachsen. Der gelernte Automonteur ist verlobt und hat drei Kinder.

**Die Lage ist gut. Mitunter sind die Strassen aber arg verstopft. Ein grosses Problem?**

**Fabits:** Das ist tatsächlich ein Problem. Ich bin gespannt, wie die Situation nach der Eröffnung der «Mall of Switzerland» aussehen wird. Dann dürfte der Verkehr nochmals zunehmen. Schon heute ist es abends schwierig, Ziele in Inwil oder Eschenbach zu erreichen. Doch wir Gewerbler haben unsere Tricks. Wir wissen, um welche Zeit man nicht durch die Dörfer fahren soll. Zudem arbeiten wir deswegen abends vielleicht mal etwas länger. Trotzdem: Mitunter wird es kritisch. Sind die Strassen zum Beispiel wegen eines Unfalls verstopft, muss man schon mal einen Kundentermin verschieben.

**Bachmann:** Wir haben uns ebenfalls an die Situation angepasst: Aussentermine planen wir so, dass wir nicht zu den Stosszeiten unterwegs sind.

**Was sind Inwils Vorteile? Warum soll ein Unternehmer hierhin ziehen?**

**Bachmann:** Das Gesamtpaket stimmt. Die Gemeinde ist ländlich. Trotzdem ist man von hier aus schnell in Städten. Zudem gibt es viele neue und attraktive Gewerberäume.

**Fabits:** In Inwil lässt sich gut arbeiten. Man kann hier aber auch gut wohnen. Das Vereinsleben ist ausgeprägt. Das Angebot des Gewerbes stimmt. Es gibt viele Handwerker. Mit Blick auf die Detaillisten sind zwar keine Grosseinkäufe möglich. Doch für den täglichen Bedarf reicht es. Einzig eine Metzgerei vermisse ich.

**Wie sieht es auf der politischen Ebene aus: Wie wirtschaftsfreundlich ist der Gemeinderat?**

**Bachmann:** Der Rat hat immer ein offenes Ohr für die Anliegen von uns Gewerblern. Es kam zwar schon vor, dass wir ein bisschen überrascht darüber waren, wie Aufträge von der Gemeinde vergeben werden. Dennoch erachte ich die Zusammenarbeit grundsätzlich als gut.

**Fabits:** Ich durfte schon Aufträge für die Gemeinde ausführen und habe den Eindruck, sie berücksichtige einheimische Firmen. Aber: Ab einer gewissen Grösse muss sie Aufträge öffentlich ausschreiben. Dann kann jeder mitbieten.

**Was beschäftigt Ihre Firmen derzeit?**

**Fabits:** Meine Arbeit ist sehr wetterabhängig. Je sonniger es ist, desto mehr Aufträge habe ich. Denn die Leute brauchen Schatten. Entsprechend ist es im Dezember und Januar jeweils etwas ruhiger. Sobald das Wetter besser wird, zieht die Auftragslage an.

**Bachmann:** Dank der regen Bautätigkeit in Inwil und Umgebung sind wir sehr gut ausgelastet. Grundsätzlich ist die Digitalisierung und Vernetzung von allen möglichen Dingen aktueller denn je. Themen wie «SmartHome» und «IoT» (Internet of Things) sowie Energieeffizienz, Komfort und Sicherheit sind in den Medien sehr präsent. Das verschafft uns als unabhängige Integratoren Auftrieb. Unsere Hauptaufgabe ist es gegenwärtig, Architekten und Planer davon zu überzeugen, minimale Gebäudeintelligenz schon in der Planung zu ermöglichen. Damit kommt man von einer konventionellen Verkabelung der Bauten weg. Der Aufwand ist zu diesem Zeitpunkt überraschend gering.

**Profiert der Storemaa im gleichen Masse vom Bauboom?**

**Fabits:** Zum Teil. Generell bin ich weniger im Bereich Neubauten tätig. Ungefähr 80 Prozent des Umsatzes erwirtschafte ich mit der Reparatur von bestehenden Storen oder Umbauten. Das ist gut so. Denn bei Neubauten ist der Preisdruck enorm.

**Spürt die Urech + Harr AG diesen Preisdruck ebenfalls?**

**Bachmann:** Ja. Vor allem im Bereich der Gebäudetechnik – im Privat- wie auch im Zweckbau. Die grossen Elektroinstallateure haben eigene Abteilungen und können bei Neubauten Gebäudeautomation

und Elektroinstallation in einem Paket anbieten. Wir arbeiten hier vorab mit lokalen Elektrofirmen zusammen.

**Sie beide sind Mitglied des Gewerbevereins. Was waren die Beweggründe für einen Eintritt?**

**Bachmann:** Unsere Firma ist seit diesem Jahr dabei. Dazu entschieden haben wir uns, weil wir die Gebäudeautomation pushen wollen. Wir haben sehr viele Berührungspunkte mit dem lokalen Gewerbe. Der Gewerbeverein verstärkt sie zusätzlich. Man sieht sich regelmässig, beim nächsten Auftrag denkt man aneinander.

**Fabits:** Derzeit entwickelt die Urech + Harr für mich ein neues Steuergerät. Eines, das Wind sowie Lichteinfall berücksichtigt und darauf besonders intelligent reagiert. Wegen solchen Gelegenheiten bin ich im Gewerbeverein: Er stellt mir ein funktionierendes Netzwerk zur Verfügung. Dass meine Firma so gut gestartet ist, führe ich unter anderem auf die Mitgliedschaft zurück.

**In der Baubranche ist immer wieder von Mitbewerbern aus anderen Ländern zu hören, die zu Dumpingpreisen arbeiten. Macht Ihnen das zu schaffen?**

**Fabits:** Da wären wir wieder beim Preiskampf im Bereich Neubauten. Geben Anbieter ihre Aufträge an ausländische Subunternehmer weiter, wird es für mich schwierig. Deren Angebote sind teils deutlich unter dem Machbaren.

Allerdings bin auch ich froh über Ersatzteile aus Tschechien, die ursprünglich von einem Schweizer Unternehmen stammen, das Konkurs gegangen ist.

**Bachmann:** Die Globalisierung kann auch eine Chance sein. Die Amatic AG betreibt ebenfalls in Tschechien ein kleines Softwarebüro. Auf dessen Leistungen in der Programmierung können auch wir zurückgreifen.

**Alle reden von der «Mall of Switzerland», die im Herbst in Ebikon eröffnet. Was ist das neue grosse Einkaufszentrum für Sie: Bedrohung oder Chance?**

**Fabits:** Wie ich gehört habe, hat eine marktführende Firma den Auftrag für die Installation der Storen erhalten. Für mich wäre das aber ohnehin ein viel zu grosses Projekt gewesen. Allerdings wird irgendwann die Garantiefrist der Storen ablaufen. Wenn dann Reparaturen anstehen, kann es für mich interessant werden.

**Bachmann:** Ich betrachte grundsätzlich jede Veränderung als Chance. Bei solch grossen Objekten ist es für Kleinbetriebe wie uns immer schwierig, Fuss zu fassen. Aber man soll es nicht ausschliessen. Ist man dann mal drinnen, wird es interessant. Auch für solche Gelegenheiten ist der Gewerbeverein wichtig: Vielleicht ergattert ein Mitglied einen Auftrag. Damit können andere Aufträge verbunden sein. Und plötzlich ist man mit dabei.

Gespräch David Koller



Zwei neue Mitglieder des Gewerbevereins Inwil: Matthias Fabits (links) und Marcel Bachmann in den neuen Büros der Urech + Harr AG. Foto David Koller

WIR DEFINIEREN ZWISCHENRÄUME FÜR MENSCHEN

**LEUENBERGER**  
ARCHITEKTEN

Siedlung Herrenmatte, Hitzkirch

**Ich bin für Sie da in Inwil und Eschenbach.**

Walter Amstutz, T 041 914 01 19  
walter.amstutz@mobiliar.ch

Generalagentur Seetal-Rental  
Christoph Blum, lic. iur.

Hauptstrasse 1, 6281 Hochdorf  
seetal-rental@mobiliar.ch, **mobiliar.ch**

die Mobiliar