

CEO-Gespann Norbert Bachstein  
und Peter Germann:

## In Partnerschaft mit anspruchsvollen Kunden

Seite 8

**VARIOSYSTEMS**

# Variosystems AG

Seit 25 Jahren führend



# Art + Weise

Wir gratulieren ganz herzlich zum Jubiläum und danken für die tolle Zusammenarbeit!



**Keel+Partner AG**  
Wirtschaftsprüfung und Beratung

Was ein Treuhand- und Revisionsunternehmen tut, ist hinlänglich bekannt.

Interessanter für Sie dürfte die Art und Weise sein, wie wir das tun, und welchen konkreten Nutzen Sie aus einer Zusammenarbeit mit uns ziehen.

Dies und mehr erfahren Sie auf unserer Website oder bei einem persönlichen Gespräch.

Keel+Partner AG  
9001 St. Gallen  
T +41 (0)71 228 29 00  
www.k-partner.ch

Wirtschaftsprüfung  
Wirtschaftstreuhand  
Wirtschaftsberatung  
Steuerberatung

## Sensing & Control Ihr Anbieter für umfassende Sensoriklösungen

Unsere Leistungen



Initialisierung

Technologien



Konzeption

Breites Sortiment  
fokussiert auf Branchen



Realisierung

Partnerschaft  
mit Sensorikspezialisten



Einführung



- Verständnis Ihrer Bedürfnisse und Anforderungen an die Sensorik
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit von der Idee bis zur Markteinführung
- Wirtschaftlich und technisch ausgereifte Sensoriklösungen
- Unsere Unabhängigkeit ermöglicht ein flexibles und schnelles Handeln

**sibalco**  
www.sibalco.ch

# Vom Hightech Startup zum globalisierten Technologieproduzenten



Es ist ganz und gar nicht selbstverständlich, dass ein Unternehmen nach fünf- und zwanzig Jahren auf eine derart erfolgreiche Entwicklung zurückblicken kann. Die Meilensteine seit der Gründung 1993 zeigen eindrücklich die konsequent verfolgte Internationalisierungsstrategie.

Wer erfolgreiche Firmengeschichten in unserem Kanton etwas genauer betrachtet, erkennt drei gemeinsame Erfolgsfaktoren: grosse Investitionsbereitschaft, hohe Innovationsfreude und viel Mut, internationale Märkte zu erschliessen. Diese Elemente vereinigt auch die Unternehmensstrategie von Variosystems.

Globalisierung macht nicht vor unserer Haustüre halt. Unser Wirtschaftsraum hat sich im Verlaufe des letzten Jahrzehnts stark internationalisiert. Die meisten unserer Produktionsbetriebe sind mittlerweile international tätig. Der zusätzliche Marktzugang, die Kostenstruktur und die immer stärker verlangte Kundennähe sowie die logistischen Herausforderungen der «just in time production/delivery» führen verstärkt zu Investitionen ausserhalb der Schweiz, insbesondere in den neuen Wachstumsmärkten. Bei uns gehen dadurch teilweise Arbeitsplätze verloren. Häufig werden die in der Schweiz

verbleibenden Arbeitsplätze aber durch die Globalisierung gestärkt.

Mittelfristig wirkt sich dies in vielen Fällen sogar in mehr einheimischen Arbeitsplätzen aus. Variosystems macht vor, wie man vom Standort Schweiz mit seinen Technologie- und Imagevorteilen profitieren und gleichzeitig den hiesigen Standort dank Internationalisierung stärken kann.

In den vergangenen 25 Jahren durften verschiedene Fachstellen der Kantonsverwaltung immer wieder vertrauensvoll und konstruktiv Variosystems eng zusammenarbeiten. Für mich sind ein leistungsfähiger öffentlicher Sektor und enge Kontakte zwischen Wirtschaft und Behörden wesentliche Standortfaktoren. Herzlichen Dank für diese langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit im beiderseitigen Interesse.

Positiv gestimmt und mit dem Gefühl, dass sich der Variosystems sehr gute Zukunftschancen bieten, danke ich dem Aktionariat, dem Management und allen Mitarbeitenden für die hervorragenden Leistungen in den vergangenen 25 Jahren!

**Regierungsrat Benedikt Würth,**  
Vorsteher des Finanzdepartementes  
des Kantons St.Gallen



## SPECIAL zum 25-Jahre-Jubiläum der Variosystems AG

### Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | **Verleger:** Natal Schnetzer | **Redaktion:** Stephan Ziegler (Leitung), sziegler@metrocomm.ch | **Texte:** Stefan Millius | **Fotografie:** Marlies Thumheer | **Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | **Anzeigenleitung:** Oliver Iten, oiten@metrocomm.ch | **Marketingservice/Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | **Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben | **Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | **Satz:** Béatrice Lang, blang@metrocomm.ch | **Druck:** Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach  
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

# Regional verankert, in der Welt zuhause

**Seit 25 Jahren stellt sich die Variosystems AG voll und ganz in den Dienst ihrer Kunden. Am Hauptsitz in Steinach und an drei weiteren Standorten entstehen elektronische Systemlösungen, die höchste Anforderungen erfüllen. Nicht die Masse, sondern die Klasse steht dabei im Vordergrund. Nicht nur bei Variosystems selbst, sondern auch bei der Kundschaft: Sie besteht vorwiegend aus Marktleadern.**

95 Prozent aller Produkte können in jedem der vier Produktionswerke hergestellt werden.

«Perfect Electronic Manufacturing Services»: Diesem Leitsatz hat sich Variosystems verschrieben. In Steinach und an den Standorten in Sri Lanka, den USA und China entstehen elektronische Baugruppen und integrierte Systemlösungen inklusive Kabelkonfektionierung. Die Kunden kommen aus so verschiedenen Bereichen wie der Industrie, der Luft-/Raumfahrt und der Medizin. Der

hohe Innovationsgrad, den diese Märkte aufweisen, bedingt eine hohe Qualität und eine absolute Verlässlichkeit bei allen zuliefernden Partnern. Variosystems setzt deshalb voll und ganz auf Kundenprodukte und führt keine eigenen. So ist es seit 25 Jahren möglich, auch die komplexesten Anforderungen zu erfüllen und jeden Auftrag massgeschneidert auszuführen.

Erweiterungsbau Steinach 2008.



**Alles aus einer Hand**

Die Dienstleistungspalette des Unternehmens ist seit der Gründung laufend gewachsen. Heute ist Variosystems ein «One Stop Shop»: Vom Engineering über die Baugruppen- und Geräteproduktion und die Kabelkonfektion bis hin zur gesamten Supply Chain kommt alles aus einer Hand. In vielen Fällen beginnt die Partnerschaft bei der Beratung, führt über Entwicklung und Produktoptimierung zur Produktion, weiter zu Testreihen bis hin zur Logistik und dem «End of Life»-Service. Selbst die Lieferung zum Endkunden übernimmt das Ostschweizer Unternehmen bei Bedarf.

Eine Grundlage für dieses Gesamtangebot unter einem Dach sind die entsprechenden Kompetenzen, Prozesse und Gerätschaften – und das an allen Standorten. Variosystems hat sich früh entschieden, nicht durch Akquisitionen zu wachsen, sondern durch den Aufbau eigener Tochterunternehmen. So ist eine gemeinsame Unternehmenskultur über alle Niederlassungen hinweg entstanden, und überall wird für «Swiss Quality» gebürgt. Über SAP sind sämtliche Prozesse vereinheitlicht, die Maschinenparks sind praktisch identisch. 95 Prozent aller Produkte können in jedem der vier Produktionswerke hergestellt werden – mit enormen Vorteilen für den Endkunden.

**Lokal und international**

Die klare Ausrichtung auf bestimmte Märkte, das Bekenntnis zu hochwertigen Produkten und die Philosophie des Unternehmens haben dieses über 25 Jahre hinweg getragen.



Teamgrösse im 2010.

In dieser Zeit sind langjährige Partnerschaften entstanden. Die Kunden schätzen vor allem das Zusammenspiel aus lokaler Verankerung und internationalem Netzwerk.

Wer mit Variosystems arbeitet, wird immer wieder dem Kürzel «VS» begegnen. Das ist nicht nur die Kurzform des Namens des Unternehmens, sondern zugleich die Formel für den Erfolg: V steht für Verlässlichkeit, S für Siegeswille. Die Verlässlichkeit ist selbst-erklärend und die Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit mit den Partnern. Der Siegeswille ist dem Sport entlehnt: Er steht dafür, dass die Erwartungen und Ziele der Kunden zu 100 Prozent erfüllt werden. Auch Werte wie Vertrauen und Verantwortung werden bei Variosystems grossgeschrieben und unterstützen dieses Ziel.

«VS» ist nicht nur die Kurzform von Variosystems, sondern zugleich die Formel für den Erfolg: Verlässlichkeit und Siegeswille.

**Innovative Lösungen**

In der Zusammenarbeit mit den Kunden ist die Nachhaltigkeit das Gebot. Bewusst setzt Variosystems auf eine langfristige Partnerschaft, in der sich der gebotene Mehrwert richtig entfaltet. Der gesamte Dienstleistungsbereich ist darauf ausgerichtet, eine Win-win-Situation über viele Jahre zu schaffen. Immer öfter wird das Unternehmen bereits in der Ideen- und Entwicklungsphase eines Produkts beigezogen. So ist es möglich, bereits früh im Prozess zu einer innovativen Lösung beizutragen und für eine durchgehend hohe Qualität zu sorgen. Zudem schafft Variosystems damit für seine Partner einen inhaltlich und zeitlich besseren Industrialisierungsprozess. Der Prozess

«time to market, cost to market» gewinnt so an Effektivität.

Der Bereich des Electronic Manufacturing Service ist in Bewegung, und das Tempo erhöht sich weiter. Das Umfeld verändert sich, Bedürfnisse entwickeln sich Variosystems setzt auf langfristige Strategien, bleibt aber gleichzeitig beweglich, um auf Veränderungen reagieren zu können. Eine laufende Überprüfung von Strategien und Prozessen und die Bereitschaft zu kurzfristigen Anpassungen ist die Voraussetzung für das gesteckte Ziel: Die Kunden mit Spitzenleistungen zu begeistern.

**Zur Geschichte der Variosystems AG**

1993 hoben Peter Ermish, Peter Germann und Norbert Bachstein Variosystems aus der Taufe - und waren zugleich die einzigen Mitarbeiter. Im folgenden Vierteljahrhundert wuchs das Unternehmen, aber stets organisch und aus eigener Kraft. Ein erster Meilenstein war 1998 das Joint Venture für die Produktion in Sri Lanka. Bereits 1999 folgte die Gründung des Tochterunternehmens in Dallas, USA. Seit 2003 ist auch das Werk in Sri Lanka eine 100-prozentige Tochter von Variosystems. Der Markteintritt in China erfolgte mit der Gründung der Variosystems Co. Ltd. in Hangzhou 2006. Dort sowie in Sri Lanka entstand 2012 je ein umfangreicher Neubau; bereits zwei Jahre später, 2014, beschäftigte das gesamte Unternehmen über 1100 Mitarbeiter. Auch in den jüngsten Jahren wurde weiter ausgebaut: 2017 mit einer Werkvergrößerung in Sri Lanka für das Kabelbusiness, 2018 in China im Bereich Technologie und Kapazität und mit einer Erweiterung der gesamten Produktionsfläche.



Produktion heute.



Altbau Steinach.

**Zahlen und Fakten**

Mitarbeiter gesamt: 1550  
 Produktionsfläche gesamt: 42 000m<sup>2</sup>  
 Umsatz: ca. CHF 175 Mio. (2018)  
 Exportanteil: 65 Prozent  
 Produktion: über 7 Mio. Baugruppen und  
 Kabelassemblierung mit über 3000 ver-  
 schiedenen Baugruppen und Kabeltypen  
 Märkte: Industrie, Medizin, Luftfahrt/  
 Defence, Fun vehicles, Bahntechnik  
 Zertifizierungen: Insgesamt 14 Zertifika-  
 te für die verschiedenen Märkte

25 Jahre: Das ist eine Wegmarke, aber nicht die Ziellinie für Variosystems. Neue Herausforderungen durch die Digitalisierung, ein wachsendes Bedürfnis für elektronische Baugruppen in immer komplexeren Anwendungen: An Aufgaben für die Zukunft fehlt es

nicht. Gerüstet für diese ist das Unternehmen dank des sorgfältigen, nachhaltig geplanten Aufbaus, den globalen Standorten, einer übergreifenden Philosophie und der Vernetzung von lokalem Know-how in einer internationalen Ausrichtung.

Anzeige

# CELLWAR



## LIEBES VARIOSYSTEMS TEAM

Danke für das Vertrauen. Danke für die super Zusammenarbeit. Und herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahre Variosystems. Wir von Cellwar lieben und leben Kunststoff. Ob in Form von Maschinenabdeckungen oder in Gestalt des eigens entwickelten Displayherstellungsprozesses Optical Bonding. Sie äussern Ihren Wunsch aus Kunststoff – wir produzieren Ihn nach Mass.

**CELLWAR – PERFEKTION IN KUNSTSTOFF**

cellwar.com



## Beste Bank für Exportfinanzierungen

Führende Exporteure haben die LBBW zur besten Bank für Exportfinanzierungen im Wirtschaftsraum Europa/Naher Osten/Afrika (EMEA) gewählt. Dafür wurden wir mit dem Regional Exporters' Choice Award 2017 des renommierten Londoner Fachinformationsdienstes Trade & Export Finance (TXF) ausgezeichnet. Die Auszeichnung basiert auf den Ergebnissen einer Umfrage unter exportorientierten Unternehmen aus aller Welt. Besonders gut fiel die Bewertung bei Kriterien wie Qualität und Geschwindigkeit in der Transaktionsausführung, Kundenorientierung und Verständnis für die Exportmärkte aus. Nutzen auch Sie unsere breite Produktpalette mit individuellen Lösungen in der Exportfinanzierung und bei der Begleitung Ihrer Auslandsaktivitäten. Sprechen Sie mit uns. [www.LBBW.de/international](http://www.LBBW.de/international)

Bereit für Neues

**LBBW**

*Wir zünden ein Feuerwerk!*

**HERZLICHE GRATULATION**  
ZUM 25-JÄHRIGEN JUBILÄUM UND DANKE FÜR EUER VERTRAUEN.

events kommunikation livemarketing  
miggroup gmbh | zürcherstrasse 65 | 9500 wil | miggroup.ch

**kubatronik**  
**leiterplatten** GmbH

**Flex und Starrflex Leiterplatten**  
„Made im Schwabenländle“

**Unsere Leidenschaft für Ihren Erfolg**

- Sonderlösungen
- HighFrequency
- HighSpeed
- Direktsupport
- UL94V-0 für Flex und Starrflex
- 30+ Lagen
- HDI
- Eildienst
- Engineering
- ISO 9100
- ISO 9001:2015

**Kubatronik Leiterplatten GmbH**  
Karl-Benz-Straße 13  
D-73312 Geislingen / Steige  
E-Mail: [vertrieb@kubatronik.de](mailto:vertrieb@kubatronik.de)  
Telefon: +49 (0) 7331/96914-0

[www.kubatronik.de](http://www.kubatronik.de)

«Danke für die Aufträge.»

**Lösungen, die ineinandergreifen.**

Engineering, Klima, Lüftung, Heizung, Kälte, Sanitär, Thermodecken, Gebäudeautomation, Blech, Metall, Photovoltaik, New Energies und Services – alles aus einer Hand.  
[www.lippuner-emt.com](http://www.lippuner-emt.com)

**Lippuner**

# In Partnerschaft mit anspruchsvollen Kunden

**Von drei auf 1500 Angestellte in 25 Jahren, von einem auf vier Standorte weltweit: Die Geschichte der Variosystems ist auch eine Geschichte des kontinuierlichen und organischen Wachstums. Viele der einst gefällten Entscheide haben sich im Rückblick als goldrichtig erwiesen. Im Gespräch mit dem CEO-Gespann Norbert Bachstein und Peter Germann über die Entwicklung des Unternehmens, das Bekenntnis zu hoher Qualität für anspruchsvolle Kunden und die Auswirkungen der laufenden Digitalisierung.**

**Peter Germann, Norbert Bachstein, Sie haben vor 25 Jahren zusammen mit Peter Er-ish Variosystems aus der Taufe gehoben. Wie hat alles begonnen?**

Norbert Bachstein: Gestartet haben wir 1993 in dieser Dreierbesetzung, also sehr bescheiden, mit einigen kleinen Aufträgen mit Kunden aus der Zeit vor der Variosystems-Gründung. Etwa nach einem halben Jahr haben wir gespürt, dass die Auftragslage über ein paar erste Kundenbeziehungen anzieht.

**Norbert Bachstein:**

«Wir haben bewusst Schwerpunkte gebildet und uns auf bestimmte Märkte beschränkt.»

**War die damalige Ausrichtung des Unternehmens mit der 25 Jahre später identisch?**

Peter Germann: Wir haben uns natürlich entwickelt, was die Grösse der Firma und das Angebot angeht. Aber im Wesentlichen haben wir schon damals auf das gesetzt, was uns noch heute ausmacht: Wir führen keine eigenen Produkte, sondern bieten eine Dienstleistung an. Im Auftrag unserer Kunden produzieren wir elektronische Baugruppen, beispielsweise Steuerungen für verschiedene Anwendungsbereiche. Dabei decken wir von der Materialbeschaffung über die Herstellung bis zu Tests und Auslieferung alles ab.

Bachstein: Neben der eigentlichen Produktion gehört auch die Entwicklung zu unseren Schwerpunkten. Wir haben uns dabei bewusst selbst beschränkt auf bestimmte Märkte: Industrie, Medizin, Luftfahrt/Defense, Fun Vehicles und Bahntechnik. Wir verzichten also auf andere Märkte wie Automotiv oder die Telekommunikation.

**Gerade dort wäre das Potenzial für Ihre Dienstleistungen aber sicher gross. Warum diese Beschränkung?**

Germann: Sicher sind das interessante Märkte, aber dort sprechen wir von riesigen Stückzahlen, dazu müssten wir uns ganz anders aufstellen. Wir haben uns gezielt auf kleinere Mengen mit besonders komplexen Aufgabenstellungen spezialisiert.

Bachstein: Das hat auch mit unserem Selbstverständnis zu tun. Wir arbeiten sehr kundenfokussiert und suchen vor allem Partner, die in ihrem Bereich Marktführer sind und entsprechend auf hohe Qualität achten. Oder anders gesagt: Unser Ziel sind anspruchsvolle Kunden, bei denen dank unserem Know-how Probleme gelöst werden. Denn wir sehen uns nicht als Lieferanten, sondern als Partner.

Germann: Zum Gesamtpaket gehört bei uns eben mehr als nur die Entwicklung und Herstellung des gewünschten Produkts. Gefragt sind neben einer einwandfreien Qualität auch eine gute Lieferzeit und ein Service rund um das Produkt, der über das Übliche hinausgeht.

**Sie sind an vier Standorten weltweit aktiv. Wie sieht die Aufgabenteilung unter den verschiedenen Niederlassungen aus?**

Germann: Die Standorte in der Schweiz und in den USA sind vergleichbar, sie bedienen in erster Linie ihre jeweiligen Märkte. Im Fall der Schweiz ist das der DACH-Raum mit einigen zusätzlichen Regionen wie Skandinavien, Osteuropa und Frankreich. Sri Lanka bildet unsere verlängerte Werkbank: Dort wird zu 85 Prozent für die Schweiz produziert, zum Teil für die USA und mit einigen Prozenten für eigene Kunden. In China sieht es ähnlich aus, wobei dort der Heimmarkt grösser ist als in Sri Lanka.

Bachstein: Unser grosser Vorteil bei der internationalen Ausrichtung ist die Vereinheitlichung, auf die wir immer grossen Wert gelegt haben. Wir arbeiten überall mit demselben SAP-System, mit weitgehend gleichen Prozessen und Maschinenequipment. 95 Prozent aller Produkte können wir an allen Standorten herstellen, was natürlich riesige Synergien ermöglicht.

Germann: Wir können so beispielsweise relativ einfache Produkte nach Sri Lanka verlagern, wenn wir andernorts ausgelastet sind. Der Industriebereich sorgt für die Grundauslastung, und für diese Produktion erfüllen wir die Anforderungen an allen Standorten, wir können dort also überall sofort produzieren.

Bachstein: Anders sieht es aus bei Bereichen wie Medizinalgeräte oder Luftfahrt, welche die höchsten Anforderungen stellen. Diese Produkte werden ausschliesslich in der Schweiz hergestellt, wo wir auch über die entsprechenden Zertifizierungen verfügen. Für die Kunden entscheidend ist bei unserer internationalen Ausrichtung: Ganz egal, wo sich der Ansprechpartner befindet, die Qualität ist stets dieselbe – und zwar Swiss Quality.



### Zu den Personen

Norbert Bachstein und Peter Germann teilen sich die Aufgabe als CEO bei der Variosystems mit unterschiedlichen Aufgabenschwerpunkten. Norbert Bachstein hat in Vorarlberg die HTL absolviert und war danach für ein Unternehmen als Konstrukteur tätig, bevor er in die Schweiz kam. Peter Germann verfügt über eine elektronische Grundausbildung und hat sich danach betriebswirtschaftlich weitergebildet; er präsidiert zugleich den Verwaltungsrat des Unternehmens.

Peter Germann (links) und Norbert Bachstein.

### Gibt es Pläne, das Netz an Tochterunternehmen noch weiter zu spannen?

Bachstein: Wir sind glücklich mit unseren Standorten, aber durchaus offen für weitere. Es ergeben sich ja auch immer wieder neue Geschäftsfelder mit bestehenden Kunden und Neukunden. Ein Beispiel ist die Kabelkonfektion, die wir vor einigen Jahren aufgenommen haben. In der Schweiz machen wir meist nur die Prototypen, die Serienproduktion erfolgt in Sri Lanka. Dort sind allein bereits 300 Angestellte dafür tätig.

### Das ist ein gutes Stichwort. Sie haben zu dritt angefangen vor 25 Jahren, heute beschäftigen Sie rund 1500 Mitarbeiter. Wo stehen Sie damit im Konkurrenzvergleich, wie sieht Ihr Mitbewerberfeld aus?

Germann: Es gibt rein zahlenmässig betrach-

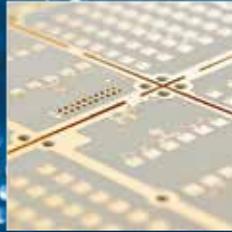
tet viele Unternehmen in unserem Bereich, den Electronic Manufacturing Services. In Europa sind es etwa 1600, im DACH-Raum 560. Wir gehören heute zu den drei grössten Anbietern in der Schweiz und zu den Top 30 in Europa.

Bachstein: Wobei es natürlich grosse Unterschiede unter den Anbietern gibt. Viele von ihnen haben keine internationale Ausrichtung. Und einige unter den Grösseren sind zwar weltweit präsent, aber nicht wie wir organisch in homogenen Strukturen gewachsen, sondern durch Zukäufe. Das erschwert es, Prozesse zu vernetzen und eine einheitliche Kultur aufzubauen.

Germann: Das war uns immer ein Anliegen. Indem wir alle Tochterunternehmen von null an aufgebaut haben, konnten wir unsere Unternehmenskultur überall einbringen. Und

HIGH QUALITY PCB'S FOR:  
INDUSTRY, AUTOMOTIVE, MEDICAL, TELE-  
COMMUNICATION, DEFENSE, HIGHTECH & LIFESCIENCE

Wir gratulieren zu 25 Jahre Variosystems AG und bedanken uns für die erfolgreiche Zusammenarbeit.



VARIOPRINT AG  
Switzerland



Welcome in the world of  
Printed Circuit Boards

Mittelbissastrasse 9, CH-9410 Heiden, Switzerland  
Telefon +41 71 898 81 81, www.varioprint.ch

### Rebound Electronics Schweiz AG

Industriestr. 30  
CH-8302 Kloten  
G: +41 44 870 8080  
swiss@reboundeu.com



REBOUND  
GROUP

www.reboundeu.com

REBOUND ELECTRONICS ist ein hybrider Distributor, der weltweit als Handelsunternehmen für elektronische Komponenten agiert.

Hybrid Distribution ist die ideale Kombination aus Vertragsdistribution und freier Distribution.

REBOUND ELECTRONICS beschafft und liefert laufende und abgekündigte Halbleiterbauteile (Controller, MCUs, FPGAs, Speicher, analoge und digitale ICs), diskrete und passive Bauteile, Displays, Stecker und Leiterplatten.

Als ISO13485:2016, AS9120 Rev. B und SC21 Silber zertifiziertes Unternehmen, wollen wir die Qualitätsanforderungen der Kunden jederzeit erfüllen.

**Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.**



## FOLIEN



## Hitze- und Blendschutz mit Durchsicht

### Was bewirken Sonnenschutzfolien?

- reduzieren die Wärme im Gebäude
- helfen Energie zu sparen
- minimieren die Blendung
- verzögern das Ausbleichen
- schützen vor fremden Blicken

### Facts:

- bis zu 83% Hitzeschutz
- bis zu 83% Blendschutz
- 99.9% UV-Schutz

**...und dies mit perfekter Durchsicht**



### Was sind Sonnenschutzrollos?

Unsere Rollos erzeugen durch speziell beschichtete Materialien einen perfekten Hitze- und Blendschutz.

### Facts:

- bis zu 79% Hitzeschutz
- bis zu 99% Blendschutz

**...und dies mit sehr guter Durchsicht**



## ROLLOS

signvision

werbetechnik | sonnen- und blendschutz

flawilerstrasse 19a  
9200 gossau  
www.signvision.ch  
+41 71 388 78 78



Norbert Bachstein.



Peter Germann.

wir achten darauf, dass das so bleibt. Die modernen Medien ermöglichen es uns, mit unseren Ansprechpartnern in allen Ländern täglich im Kontakt zu stehen und Informationen auszutauschen. Ausserdem setzen wir stark auf Aus- und Weiterbildung. Zum Teil direkt vor Ort, zum Teil kommen die Führungskräfte dafür in einem Austausch auch zu uns in die Schweiz.

.....  
**Peter Germann:**

«In den letzten 25 Jahren sind wir in vielen Fällen gemeinsam mit unseren Kunden gewachsen.»  
 .....

**Wer sind denn ganz generell Ihre Kunden?**

Bachstein: In der Regel etablierte Unternehmen jeder Grösse, von Kleinbetrieben bis zu börsenkotierten Firmen. Gerade für Letztere ist es natürlich wichtig, dass wir international aufgestellt sind. Mit allein 40 Mitarbeitern im Sales können wir sie sehr gut betreuen. Wir haben früh viel Wert gelegt auf Service und Kundenorientierung. Von Steinach aus betreuen wir zudem auch viele lokale Kunden aus der Ostschweizer Industrie.

Germann: Zwei Drittel des Umsatzes in Europa wird in der Schweiz realisiert und davon die Hälfte im Werk Steinach produziert. Wir sind stolz, dass wir sehr viele langjährige Kunden haben, zum Teil gehen die Partnerschaften auf unseren Anfang vor 25 Jahren zurück. Wir sind gewissermassen mit unseren Kunden gewachsen.

**Ein Stichwort, das seit Längerem überall fällt und vermutlich auch Ihr Geschäft betrifft, ist die Digitalisierung. Wie stark sind Sie davon betroffen?**

Germann: Ich würde weniger von Betroffenheit sprechen als mehr von einem Potenzial. Themen wie Sensorik und Steuerungen, in denen wir aktiv sind, entwickeln sich durch die Digitalisierung natürlich sehr stark, und das macht es für uns interessant.

Bachstein: Durch die Digitalisierung entstehen neue Marktgebiete. Immer mehr Dinge werden gesteuert und überwacht, und da braucht es Hardware, die wir entwickeln und produzieren können. Der Elektronikmarkt legt grundsätzlich ungemein zu, und wir stellen fest, dass wir stärker wachsen als der Markt. Dabei hilft uns, dass wir auf Marktleader und Wachstumskunden setzen und nicht im Verdrängungsmarkt aktiv sind.

# Vario-Lean: Mit Lean-Kultur zu nachhaltigem Erfolg

**Stetig steigende Qualitätsanforderungen der Kunden, geringe Stückzahlen bei grosser Produktvielfalt und kurze Lieferzeiten mit möglichst niedrigen Kosten: Diese Herausforderungen bei gleichzeitig starkem Umsatzwachstum waren die Ausgangslage für eine Lean-Transformation am Variosystems-Standort Steinach. Das ausgesprochene Ziel: Umsatzwachstum bei gleichen Kosten.**

**Norbert Bachstein & Peter Germann:**

«Lean-Management ist ein Muss für jeden Standort.»

Als sich die Geschäftsleitung von Variosystems 2016 dazu entschloss, Lean Management ganzheitlich einzuführen, war klar, dass es sich hier nicht um ein gewöhnliches Projekt handeln würde, sondern um ein Programm ohne definierten Endzeitpunkt. Somit war das Commitment der Geschäftsleitung vorhanden, um über einen Zeitraum von fünf Jahren grössere interne und externe Ressourcen einzuplanen, um langfristigen Erfolg aus einer veränderten Kultur zu erzielen. Der Wunsch war es, ganzheitlich vorzugehen und damit sowohl die Produktionsprozesse entlang der Supply-Chain als auch sämtliche vorgelagerten Prozesse über Verkauf, Planung, Einkauf und Entwicklung zu optimieren.

## **Klima für Veränderung wichtig**

Peter Germann, Geschäftsführer von Variosystems, war sich bewusst: «Wir schaffen ein solches Mammutprojekt nur mithilfe einer professionellen Beratung, die neben den klassischen Lean-Tools vor allem Wert auf eine kulturelle und nachhaltige Transformation legt.» Das strukturierte und partnerschaftliche Vorgehen der Diepoldsauer Noventa Consulting AG überzeugte dabei Variosystems auf Anhieb.

Der erste Schritt war es, ein Klima für die Veränderung zu schaffen, um danach mit begeisterten Führungskräften an einer gemeinsamen Lean-Vision zu arbeiten. Damit verbunden wurden stufengerechte Trainings

(v. l. n. r.: Norbert Bachstein, Julian Mundl/Noventa Consulting, Peter Germann)





durchgeführt, um den Wissensstand der Führungskräfte und Mitarbeiter zu erweitern, was letztlich in der gemeinsamen Umsetzung zu sehr erfolgreichen und nachhaltigen Resultaten geführt hat. Führungskräfte und Mitarbeiter wurden von Noventa Consulting an die Hand genommen und erlebten durch Experimentieren die Wirksamkeit der Lean-Prinzipien. Dieses Vorgehen bildet aus und macht auch noch viel Spass.

«Alles ist einfach schneller und intelligenter geworden. Wir können heute die Produktvielfalt und Komplexität in unseren Prozessen durch mehr Standardisierung managen. Wo früher alles hektisch war, haben wir mehr Ruhe in die Prozesse bekommen und können so einen stärkeren Fokus auf unsere Wertschöpfung legen», stellt Valentin Egger, Operationsmanager bei Variosystems, fest. Entsprechend beginnt die nivellierte Einlastung der Aufträge im Verkauf, diese wird danach über eine strukturierte Korridorplanung in der Arbeitsvorbereitung feingeplant und ergänzend in einem gemeinsamen Shopfloor-Meeting mit dem Verkauf optimiert.

**Rüstzeiten um über 40% reduziert**

In der Produktion wurden beispielsweise Rüstzeiten im Bereich SMT um über 40% reduziert. In den Bereichen THT, Wellenlöten und Montage konnten durch Verkettung der Prozesse die Durchlaufzeiten drastisch reduziert und die Produktivität durch optimal eingerichtete Arbeitsplätze im Flussprinzip deutlich erhöht werden.

Die nachfolgende Einführung von Shopfloor-Management in den Produktions- und Administrationsbereichen hat zu der notwendigen Transparenz am Ort der Wertschöpfung geführt. Versteckte Probleme kamen dadurch ans Tageslicht – und der zwischenmenschliche Umgang ist deutlich sachlicher und respektvoller geworden. Shopfloor-Management hat somit die Kommunikation für alle vereinfacht. Diese Methodik führte zu einem Umdenken in der Führungsarbeit und mobilisierte die Mitarbeiter, selbstständiger zu handeln. Es entwickelte sich eine positive Eigendynamik, sodass Prozesse durch Mitarbeiter selbst stetig standardisiert und verbessert werden. Dieses Beispiel zeigt auf, dass

Shopfloor-Management mit Coaching von Persönlichkeiten zu einer neuen Kultur führt.

**Ganzheitliche Logistikkonzepte geplant**

Aktuell wird in den Supply-Chain-Prozessen Einkauf und Logistik die Standardisierung von Auftrag bis Bestellung umgesetzt. Darüber hinaus sind ganzheitliche Logistikkonzepte mit neuem Gesamlayout geplant, um übergreifende Warenflüsse und Informationsflüsse zu realisieren.

Variosystems wird auch in Zukunft intensiv an ihrer Lean-Kultur weiterarbeiten – und dies an allen Standorten weltweit. Es wurde verstanden, dass Nachhaltigkeit nur über eine Veränderung der täglichen Arbeitsmethodik herbeigeführt werden kann. So funktionieren operative Tätigkeiten vermehrt mit System und entlasten personelle Ressourcen – das schafft wiederum Freiräume zur Optimierung der Prozesse und zur professionellen Betreuung der Kunden. Variosystems spricht von authentischem Lean-Management auf Top-Level-Niveau und wird diesen Weg weiter verfolgen.



Wir bauen schlanke und erfolgreiche Unternehmen.

Herzlichen Glückwunsch zum 25. Firmenjubiläum.

Es ist ein Zeichen von Innovation und Tradition, wenn eine Firma ein hohes Jubiläum feiert. Deshalb gratulieren wir Ihnen ganz herzlich zu diesem Ereignis. Wir sagen Danke für die gute Zusammenarbeit. Auf weitere 25 Jahre nachhaltiges Lean Management!

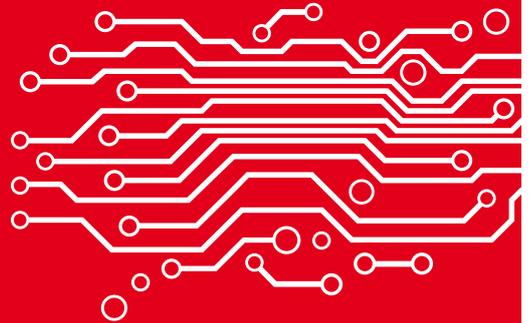


Noventa Consulting AG Sonnenstrasse 1, CH-9444 Diepoldsau consulting@noventa.com, www.noventa-consulting.com

# VERBUNDEN ERREICHEN WIR MEHR.

25 Jahre VARIOSYSTEMS AG

Herzlichen Dank für unsere gemeinsame Success-Story!  
Würth Elektronik gratuliert dem Unternehmen und den Menschen,  
die hinter diesem Erfolg stehen.



More than you expect.

# HERZLICHE GRATULATION ZUM 25° JUBILÄUM

WIR WÜNSCHEN EUCH WEITERHIN EINEN ERFOLGREICHEN WEG.  
DAS TTI, INC. TEAM

*J. Kradl J. Varela TMMV S. Kumb Schiok ZHJ.  
S. Derašević O. Duller J. Schürrocher F. Corradini Stimmernann*



TTI Europe | Tel. +41 41 767 41 90 | [www.ttieurope.com](http://www.ttieurope.com)



## ES GIBT GUTE GRÜNDE, WESHALB KUNDEN AUF UNSERE KABEL VERTRAUEN...

- Kabel- und Systemlösungen
- hohe Verfügbarkeit
- Schweizer Produktion
- individuelle Konfektionierung
- ISO 9001:2015 zertifiziert
- eigene Entwicklung

**CONFECTA**<sup>®</sup>  
kabel nach mass

**Confecta AG**  
Industriestrasse 9  
CH-8583 Sulgen

Tel. +41 71 424 29 90  
Fax +41 71 424 29 99

[confecta@confecta.ch](mailto:confecta@confecta.ch)  
[www.confecta.ch](http://www.confecta.ch)

# Vier Standorte – ein Ziel

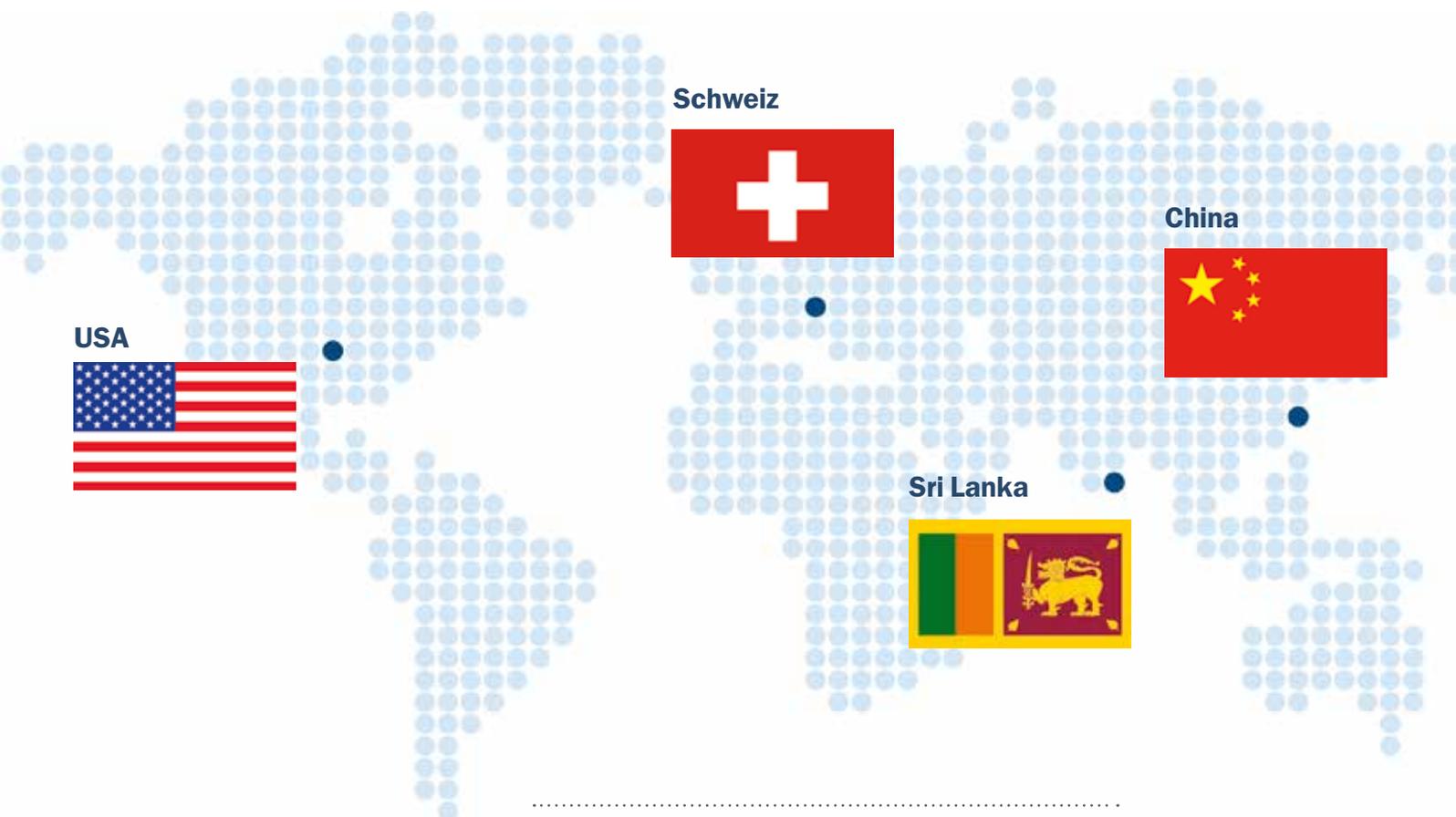
**Die über 1500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Variosystems sind an vier Standorten in vier Ländern tätig. Aber unabhängig vom Ort gilt ein einheitlicher Standard: Swiss Quality. Die globale Vernetzung schafft grosse Vorteile für Kunden in aller Welt.**

Die vier Standortleiter haben sich jahrelang im Headquarter in Steinach auf ihre Aufgabe vorbereitet.

Schweiz, USA, China, Sri Lanka: In diesen Ländern ist Variosystems mit einem eigenen Werk präsent. Und überall stehen modernste Produktionssysteme, führende Supply-Chain-Prozesse und erfahrene, kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Einsatz.

Die vier Standortleiter haben sich jahrelang im Headquarter in Steinach auf ihre Aufgabe vorbereitet. So gelingt es ihnen, die kulturellen Unterschiede in den verschiedenen Werken in der Verbindung mit den gemeinsamen Mehrwerten zum Vorteil zu nutzen. Beim Aufbau jedes Produktionsstandorts war es

das erklärte Ziel, bei Qualität, Effizienz und Umweltverträglichkeit höchste Ansprüche zu erfüllen. Alle Auslandsstandorte sind 100-prozentige Tochterunternehmen von Variosystems.



Alle Auslandsstandorte sind 100-prozentige Tochterunternehmen von Variosystems.



**Herzlichen Glückwunsch zum  
25-jährigen Bestehen und vielen Dank  
für die gute Zusammenarbeit!**

---

GBR Electronics AG · Zürichstrasse 72 · 8306 Brüttisellen  
info@gbr-electronics.ch · Phone: +41 (0)43 543 74 24  
[www.gbr-electronics.ch](http://www.gbr-electronics.ch)

**BÄCKEREI-KONFITOREI**  
*Erbe*

**9323 STEINACH ☎ 071 446 12 57**

**auch «sonntags» geöffnet 7.30–11.00 Uhr**

**Funk gratuliert dem Variosystems-Team  
zum 25-jährigen Firmenjubiläum und bedankt  
sich für die langjährige Zusammenarbeit!**



Mehr zu Funk [www.funk-gruppe.ch](http://www.funk-gruppe.ch)

Ihr Partner für Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgemanagement



**Wir gratulieren zum  
25 Jahre-Jubiläum und liefern  
die Chips zum Fest.**

**g&o embedded systems**  
Elektronik | Software | Geräte  
[gosystems.ch](http://gosystems.ch)



Das Herz von Variosystems schlägt in Steinach. 1993 mit drei Mitarbeitern gegründet, werden heute am Hauptsitz 195 Menschen beschäftigt. Auf einer Gebäudefläche von 8500 Quadratmetern wird der Markt Europa bedient.



In Badalgama in Sri Lanka entstand 1998 ein zweiter Standort. Er ist bezogen auf die Mitarbeiterzahl mit rund 1000 der grösste. Die Gebäudefläche beträgt 15 000 Quadratmeter. Die Beschäftigten produzieren vor allem für die Märkte EU und USA und bedienen einen kleinen Heimmarkt.



Der Standort USA wurde 1999 in Dallas erschlossen. Das Unternehmen produziert für den eigenen Heimmarkt. Die Eckdaten hier: 160 Angestellte und 6500 Quadratmeter Gebäudefläche.



Das jüngste Tochterunternehmen liegt in Suzhou in China, es entstand 2006. 220 Mitarbeiter auf 11 500 Quadratmetern Gebäudefläche sind vornehmlich für den eigenen, wachsenden Heimmarkt tätig.

# 25 Jahre

Herzlichen **Glückwunsch**  
und viel **Erfolg.**  
Wir freuen uns auf eine  
weiterhin **gute**  
**Zusammenarbeit!**  
Euer Distributor mit dem  
**ROTEN** Support...

# Kompetenzen durch die ganze Wertschöpfungskette

Bei Variosystems fließen fünf Kernkompetenzen zu perfekten Systemlösungen zusammen. Jede einzelne Disziplin trägt ihren Teil zum Gesamterfolg bei. Entscheidend für den Kunden: Dank dem modularen Angebot wird punktgenau das individuelle Bedürfnis abgedeckt. Nur der umfassende Kundenservice ist standardmässig bei jedem Auftrag dabei.

Elektronik- und Software-Engineering, Baugruppenfertigung und Gerätebau, Kabelkonfektionierung, Supply Chain und Kundenservice: Diese Bereiche umfasst das Dienstleistungsangebot von Variosystems. Aus diesem

Fächer wählen Kunden, was sie benötigen. Und die Kompetenzen gehen bei Bedarf fließend ineinander über.

Die Kernkompetenzen in der Übersicht:  
**Baugruppenfertigung und Gerätebau**

Hergestellt werden bei Variosystems sowohl Teilkomponenten wie auch komplette Produkte, von der Baugruppe bis zum verpackten, versandbereiten Gerät. Im Einsatz stehen bei der Produktion hochproduktive computergesteuerte Maschinen, modernste Informationstechnologien und die Vernetzung ganzer Anlagen. Ein durchgängiges System sorgt zum einen für höchste Qualität, zum anderen stellt es die Just-in-time-Produktion sicher. Auf dem Weg zum perfekten Kundenprodukt optimiert Variosystems die eigenen Fertigungsprozesse laufend und lebt das «lean manufacturing» konsequent.



Baugruppenfertigung und Gerätebau

Die Kundenberatung von Beginn an stellt sicher, dass die Herausforderung exakt, massgeschneidert und kostenoptimiert gelöst wird.

**Kabelkonfektionierung**

Die perfekte Verbindung ist das A und O bei der Elektronik. Das ist der Grund dafür, dass Variosystems heute auch massgeschneiderte Kabel konfektioniert. Die Qualitätsstandards sind dabei ebenso hoch wie in den anderen Bereichen. Dass namhafte Unternehmen aus Industrie, Luftfahrt, Militär, Medizintechnik und Transportation auf das Know-how in Steinach vertrauen, wenn es um Kabelverbindungen für sensible



Kabelkonfektionierung

elektronische Anwendungen geht, ist ein grosser Vertrauensbeweis. Vom Design über die Konfektionierung bis zum dokumentierten Qualitätstest erfolgt die Produktion durchgängig nach Kundenvorgaben oder einer gemeinsam erarbeiteten Lösung.

Variosystems greift neben den eigenen Ressourcen auch auf externe Spezialisten und das Wissen von Hochschulen aus der Region zurück.

### Supply Chain

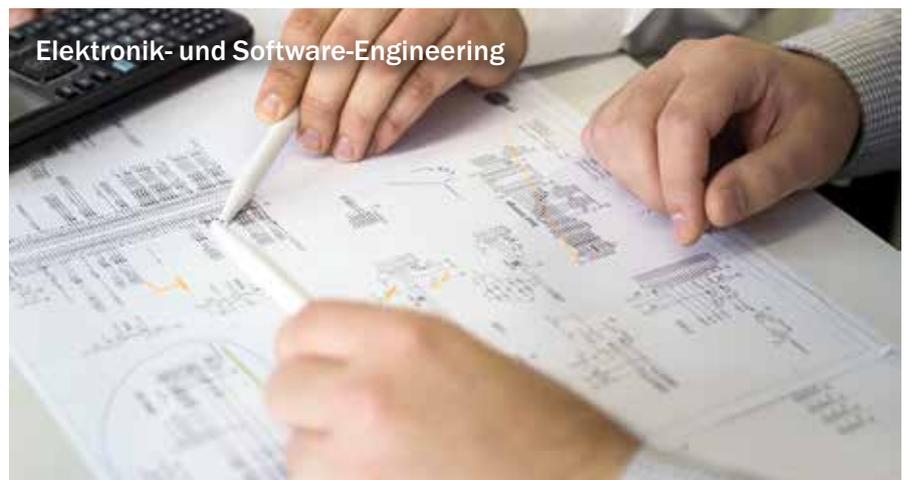
Supply-Chain-Management (SCM) ist der Schlüssel zu einem guten Verhältnis zwischen Kosten, Zeitaufwand und Qualität in der Produktion. Die Wertschöpfungskette muss laufend verbessert werden, um Schritt zu halten mit dem Markt. Variosystems stellt sich hier in den Dienst der Kunden und versteht sich als Teil ihres SCM. Waren- und Informationsflüsse werden über die gesamte Kette hinweg analysiert und optimiert, Synergien gesucht und umgesetzt, und das über alle beteiligten Unternehmen hinweg, rund um den Erdball. Nicht die Kosten alleine stehen im Zentrum, sondern die Frage, wie die Prozesse schlank und transparent gestaltet werden können, um eine effiziente Abwicklung sicherzustellen. Gleichzeitig wird so garantiert, dass Produkte langzeitverfügbar sind.

### Elektronik- und Software-Engineering

Hier die Elektronik, dort die Mechanik: Das ist Vergangenheit. Die traditionellen Entwicklungsbereiche verschmelzen im digitalen Zeitalter zunehmend mit Software und IT. Das Ergebnis sind «connected products», die bei Variosystems längst zum Alltag gehören. Auf der Grundlage eines durchdachten Designs und eines sauberen Layouts entstehen Elektronik- und Softwarelösungen im Bereich der industriellen Elektronik bis hin zu kompletten Produkten. Abgerundet wird der Prozess durch Tests auf allen Ebenen bis hin zum serienreifen System. Variosystems greift neben den eigenen Ressourcen auch auf externe Spezialisten und das Wissen von Hochschulen aus der Region zurück.

### Kundenservice

Die Grundlage für Lösungen, die das Bedürfnis punktgenau erfüllen, ist die Nähe zum Kunden. Der Kundenservice bei



Variosystems begleitet den ganzen Prozess, vom ersten Gespräch bis zur Übergabe des Produkts – und darüber hinaus. Die Kundenberatung von Beginn an stellt sicher, dass die Herausforderung exakt, massgeschneidert und kostenoptimiert gelöst wird. Die Dienstleistungen in der Kundenlogistik erstrecken sich bis hin zur Lieferung zum Endkunden mitsamt der Zollabwicklung. Auch danach geht der Kundenservice weiter: mit einem After-Sales-Service sowie einem End-of-Life-Service – kurz: von der ersten Idee bis zum Ende des Lebenszyklus eines Produkts.

#### Kontakt:

Variosystems AG  
Ampèrestrasse 5  
CH-9323 Steinach

Tel. +41 71 447 87 00  
Fax +41 71 447 87 12

sales@variosystems.ch  
www.variosystems.ch

# 25 YEARS

# VARIOSYSTEMS®

congratulations on your  
th anniversary

 **ChipOne**  
EXCHANGE

YOUR GLOBAL DISTRIBUTOR  
OF ELECTRONIC COMPONENTS  
*Vielfalt verbindet*



# gotthard

CNC • Fräsen • Drehen • Vulkanisieren  
Vorrichtungen • Prototypen

A-8504 Preding, Mettersdorf 55  
[www.gotthard-technik.at](http://www.gotthard-technik.at)



## Tomorrow starts today.

HUBER+SUHNER AG 8830 Pfäffikon/9100 Herisau, Switzerland, [hubersuhner.com](http://hubersuhner.com)

 **HUBER+SUHNER**  
Excellence in Connectivity Solutions

# Energieführen leicht gemacht ...



... für Bewegung in jede Richtung  
Einfach konstruieren mit e-ketten®, Leitungen und Komponenten von igus®. Online auswählen, berechnen und bestellen.  
[igus.ch/meine-kette](http://igus.ch/meine-kette)

igus® Schweiz GmbH  
Tel. 062 388 97 97 [info@igus.ch](mailto:info@igus.ch)

**igus.ch**  
plastics for longer life®

Die Begriffe "igus, e-ketten, plastics for longer life" sind in der Bundesrepublik Deutschland und gegebenenfalls international markenrechtlich geschützt.

# Für spannende Märkte rund um den Erdball

**Unterschiedlichste Branchen auf der ganzen Welt setzen auf Lösungen von Variosystems. Für sie ist entscheidend, über den ganzen Service hinweg einen einzigen Ansprechpartner zu haben, der über ein lückenloses Outsourcing-Konzept verfügt – bis hin zur Logistik. Die Produkte von Variosystems finden Anwendung in Märkten, die bei Qualität und Zuverlässigkeit keine Kompromisse machen.**

Industrie, Medizin, Luftfahrt, Militär: Diese Märkte bilden massgeblich die Welt von Variosystems. Aber auch in der Bahn- und Sicherheitstechnik sowie für Fun Vehicles, beispielsweise Schneemobile oder Jetskis, und für Hightech-Consumer-Electronics ist das Unternehmen tätig.

Diesen Branchen gemeinsam ist, dass sie keine vorgefertigten, sondern massgeschneiderte Lösungen benötigen, die ihre Bedürfnisse exakt erfüllen. Voraussetzung dafür ist es als Partner, diese Bedürfnisse zu kennen und zu verstehen. Das ist nur mit dem klaren Fokus und der Beschränkung auf

einige wenige Märkte möglich, wie es Variosystems tut.

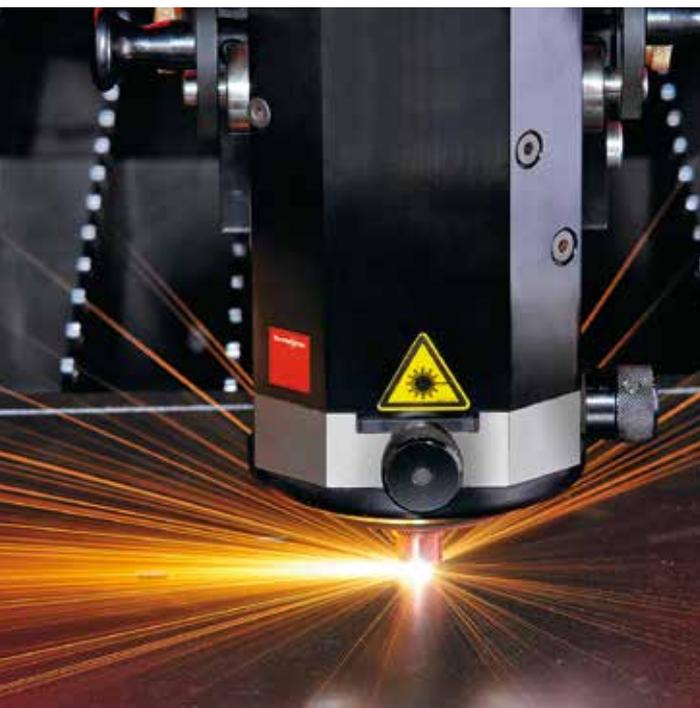
## Herausforderungen

Die Industrie mit ihren vielfältig tätigen Unternehmen ist dabei der wichtigste Markt mit rund 41 Prozent. Die Medizin als weiterer wichtiger Pfeiler sorgt für rund 15 Prozent des Umsatzes, die Luftfahrt für elf Prozent. Der Bereich «Fun Vehicles» nimmt 19 Prozent ein. Eine Diversifizierung, die unternehmerische Sicherheit schafft, die gleichzeitig aber auch bedeutet, dass die Aufgaben herausfordernd sind. Das ist die Philosophie von Variosystems, in dem sie bewusst nicht die

Massenmärkte bedient, sondern hochspezialisierte Bereiche, in denen nur Partner mit grossem Know-how und Erfahrung zum Zug kommen.

Indem laufend neueste Fertigungstechnologien eingeführt werden, ist gewährleistet, dass die Kunden ihrerseits für ihre Produkte davon profitieren.

Innerhalb der Märkte punktet das Unternehmen mit dem Angebot des Gesamt-Outsourcings. Die wahre Stärke von Variosystems kommt zum Tragen, wenn nicht nur einzelne Bereiche für einen Kunden bedient werden, sondern sich dieser für ein umfassendes Konzept entscheidet – von der gemeinsamen Entwicklung einer Idee bis zur Auslieferung des Produkts und darüber hinaus.



Industrie Lasermaschine.



Beatmungsgerät in der Medizin.

## Hightech-Produkte für innovative Lösungen

Elektronische und Elektromechanische Komponenten,  
Industrie-Computer-Systeme, Funktechnologien:

- Batterie & Power
- Embedded Computing
- Keyboard & Mouse
- Semiconductors, Sensors
- Display-Lösungen
- Elektromechanik
- Timing Devices
- Wireless

Ineltro AG, Riedthofstrasse 100, 8105 Regensdorf  
Tel. +41 43 343 73 00 / Fax +41 43 343 73 09  
[www.ineltro.ch](http://www.ineltro.ch) / [contact@ineltro.ch](mailto:contact@ineltro.ch)

# ineltro



### Schalten Sie uns ein. Wir lösen das.

Seit 30 Jahren entwickeln  
und produzieren wir  
innovative Lösungen für  
die Bedienung, Beschriftung  
und das Branding von  
Maschinen und Produkten.



EINGABESYSTEME



KENNZEICHNUNG



BRANDING

**MICHEL ITC**  
INPUT SYSTEMS SIGN BRANDING

MICHEL ITC AG  
CH-5630 Muri  
[www.michelitc.ch](http://www.michelitc.ch)

MICHEL ITC GmbH  
D-04275 Leipzig  
[www.michelitc.de](http://www.michelitc.de)

MICHEL ITC Ltd  
CN-200030 Shanghai  
[www.michelitc.com](http://www.michelitc.com)



IHR PROBLEMLÖSER...

# WENN'S UM KÄLTE GEHT!

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH  
ZU 25 JAHREN VARIOSYSTEMS AG

**KÄLTE3000**

Luxwiesenstrasse 4 | CH-7302 Landquart  
Servicestellen Engadin, St. Gallen und Zürich  
[www.kaelte3000.com](http://www.kaelte3000.com)

**FELDER**  
seit 1979  
LÖTTECHNIK



**Herzlichen  
Glückwunsch.**

**permapack**  
Einfach bessere Lösungen.

**25 Jahre Variosystems AG.**  
Wir gratulieren zum 25 Jahr  
Jubiläum und freuen uns auf die  
weitere Zusammenarbeit.  
Permapack AG | [www.permapack.ch](http://www.permapack.ch)



Der gleichbleibende Qualitätsstandard an allen Standorten ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

**Immer neue Technologien**

Charakteristisch für Märkte wie die Luftfahrt oder die Medizin, aber auch die Industrie ist der rasante technologische Fortschritt. Mit diesem müssen Partner Schritt halten können. Wachsen die Anforderungen, müssen die Produktions- und Prozesstechnologien entsprechend angepasst werden. Darin liegt eine Spezialität von Variosystems. Indem im eigenen Unternehmen laufend die neuesten

Fertigungstechnologien eingeführt werden, ist gewährt, dass die Kunden ihrerseits für ihre Produkte davon profitieren.

Geografisch gesehen sind die Schweiz mit 36 Prozent des Umsatzes und die USA mit 37 Prozent die beiden wichtigsten Märkte. Aber auch Länder wie Deutschland, Österreich oder Kanada sind mit zwischen sechs und acht Prozent bedeutende Abnehmer. Märkte, die mit dem Hauptsitz in Steinach und den Niederlassungen in den USA, China und Sri Lanka perfekt abgedeckt werden können. Sie alle sind vollwertige Produktionsstätten, in denen alle Kompetenzen von Variosystems zu finden sind. Der gleichbleibende Qualitätsstandard an allen Standorten ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil des Unternehmens.

KURS-LAGE-REFERENZSYSTEM für Luftfahrt.



**Beeindruckendes Wachstum**

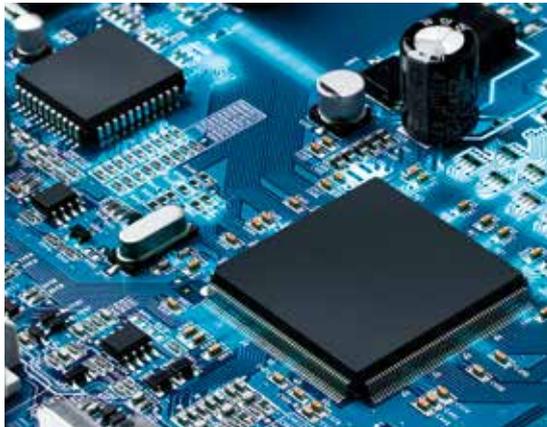
Die Erschließung neuer Märkte und der Aufbau von Niederlassungen in mehreren Ländern haben bei Variosystems in den vergangenen 15 Jahren zu einem schnellen Wachstum geführt. Aber nicht durch Zukäufe, sondern organisch. 2002 waren noch 90 Mitarbeiter beschäftigt, 2009 waren es bereits über 500. Die Grenze von 1000 Angestellten knackte das Unternehmen 2014 (1100). Aktuell sind über 1550 Menschen bei Variosystems angestellt.

# Die «Alles unter einem Dach»-Philosophie

Ein Ansprechpartner für alle Schritte von der Herausforderung bis zur Lösung: Das ist der Anspruch von Variosystems. Das Ergebnis sind Produkte aus einem Guss, zugeschnitten auf die jeweiligen Anforderungen. Die «Bilderreise» zeigt, wie beim Unternehmen alle Schritte Hand in Hand gehen. Und über diesem «Produktzyklus» steht stets das Markenzeichen von Variosystems: Die ausgefeilte Supply Chain und der Kundenservice.

1

Engineering, von der Machbarkeitsstudie über die Entwicklung sowie optische und elektronische Tests



2

Einkauf/Obsolescence Management, weltweiter Einkauf und Zusammenarbeit mit Unterlieferanten

3

PCB-Bestückung, SMD und THT



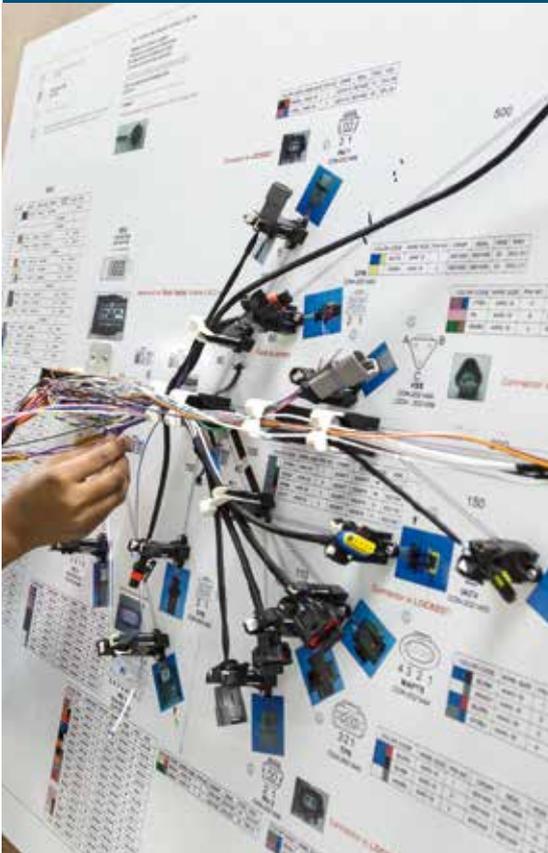


Coating, Certonal,  
Underfill, Pressfit

4



Kabel/Kabelbaum



Montage

6



Testing, Reparatur



Kartonagen
Folien
Klebertechnik
Schützen & Polstern
Warensicherung
Postversand
Verpackungstechnik



**PRODINGER+**  
*Verpackung*

**Ihr Partner für Verpackungsmittel aller Art**

Tel.: 061 335 9000 • www.prodinger.ch • PRODINGER Verpackung AG • Hauptstrasse 171 • CH-4422 Arisdorf



## 25 JAHRE VARIOSYSTEMS AG

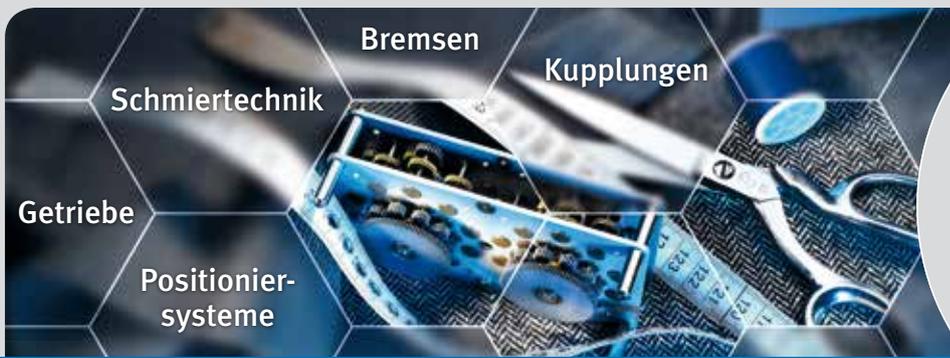
WIR GRATULIEREN  
ZUM JUBILÄUM



**WITZIG**  
THE OFFICE COMPANY

[WWW.WITZIG.CH](http://WWW.WITZIG.CH)

Wir machen Dienstleistung für die Technik.



Schmiertechnik

Bremsen

Kupplungen

Getriebe

Positionier-  
systeme

trelco

Trelco AG  
Gewerbstrasse 10  
5037 Muhlen  
Telefon 062 737 62 62  
trelco@trelco.ch  
www.trelco.ch

## LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!



Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert.

Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter [leader@metrocomm.ch](mailto:leader@metrocomm.ch) gerne zur Verfügung.  
[www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch)

Presented by

LEADER

SPECIAL

8

Gerätebau und  
Prototypen-  
konstruktion



9

Logistik



10



After-Sales-Service



Pushing Performance

PUSHING  
NEW STANDARDS



KLEIN  
ABER  
ROBUST



**HARTING ix Industrial® –  
Time for an Evolution.  
Ein neuer Standard für  
industrielles Ethernet.**

- Kompakter und platzsparender Ethernet-Steckverbinder
- Bis zu 70% geringeres Volumen als eine herkömmliche RJ45-Buchse
- Cat. 6<sub>A</sub> High-Speed-Ethernet für Übertragungsraten von 1/10 Gbit/s
- PoE und PoE+ tauglich
- Mit 5000 Steckzyklen extrem langlebig und robust

**Mehr erfahren Sie unter:  
Tel. +41 44 908 20 60 oder mailen  
Sie an: [ch@HARTING.com](mailto:ch@HARTING.com)**



[www.HARTING.com/ix-Industrial](http://www.HARTING.com/ix-Industrial)

# Kompromisslos kundenorientiert

Die Liste der zufriedenen Kunden von Variosystems ist lang. Und sie geht in vielen Fällen weit zurück in der Zeit. Die Kombination aus Qualität, Verlässlichkeit und absoluter Kundenorientierung ist es, die Variosystems von einem einfachen Lieferanten unterscheidet und zum Partner der Kunden macht.



.....  
Grundlage für den gemeinsamen Erfolg ist eine Atmosphäre des Vertrauens, der Transparenz und der Verantwortung.  
.....

Dank der Fokussierung auf klar umrissene Märkte und der Konzentration auf komplexe Aufgabenstellungen ist Variosystems erste Wahl für Kunden, die auf Klasse statt Masse setzen. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit werden Herausforderungen gemeinsam gelöst. Eine enge Begleitung von der ersten Idee bis zur Auslieferung des

Produkts und darüber hinaus ist nicht die Ausnahme, sondern die Regel. Der Verzicht auf eigene Produkte und das Bekenntnis zum «Contract Manufacturing» gibt dem Kunden Gewähr dafür, dass jeder einzelne Auftrag massgeschneidert umgesetzt wird mit dem Ziel, die individuellen Anforderungen zu erfüllen.



### Verlässlicher Partner

Nie zuvor in der Geschichte war Tempo ein so entscheidender Faktor für den Markterfolg wie heute. Die Geschwindigkeit bei der Projektrealisierung bis zur Industrialisierung ist ein wesentliches Kriterium in einem schnell wachsenden Bewerberfeld. Innovation und Qualität mit einer schnellen Umsetzung zu verbinden: Das setzt nicht nur Wissen und

Ausführen eines Auftrags. Grundlage für den gemeinsamen Erfolg ist eine Atmosphäre des Vertrauens, der Transparenz und der Verantwortung. Variosystems versteht sich als verlässlicher Begleiter der Kunden durch alle Prozessschritte. Dabei orientiert sich das Unternehmen an der Wertekultur, die über 25 Jahre hinweg aufgebaut wurde.

auch die durchgängige und lückenlose Rückverfolgbarkeit aller Produkte und ein perfektes Lifecycle-Management. Via EDI-Vernetzung haben die Kunden zudem auf Wunsch stets Zugang zum System von Variosystems. Viele Kunden der ersten Stunde sind im Lauf der Zeit gewachsen und haben sich weiterentwickelt. Variosystems hat damit stets Schritt gehalten. Wo sich neue Bedürfnisse ergeben und Chancen eröffnen, reagiert das Unternehmen mit entsprechenden Lösungen. Das eigene Wachstum ist damit nicht zuletzt auch dem Erfolg seiner Kunden zuzuschreiben. Zu diesem auch weiterhin beizutragen, ist deshalb die Mission der Variosystems.

.....

Eine enge Begleitung von der ersten Idee bis zur Auslieferung des Produkts und darüber hinaus ist nicht die Ausnahme, sondern die Regel.

.....

die richtige Infrastruktur voraus, sondern vor allem auch Erfahrung. Nach 25 Jahren als «Electronic Contract Manufacturer» und unzähligen erfolgreichen Projekten mit ganz unterschiedlichen Anforderungen weist Variosystems diese auf.

### Zusammen gewachsen

Trotz der Grösse des Unternehmens und den vier Standorten in mehreren Kontinenten ist die Nähe in der Kundenbeziehung gegeben – und Voraussetzung für überzeugende Lösungen. Jeder Kunde hat einen direkten Ansprechpartner, die Wege zu den Spezialisten aus verschiedenen Bereichen sind kurz. Zu einem kundenorientierten Service gehören

Allerdings: Kundenorientiertes Handeln bedingt mehr als das wunschgemässe



# Aus Überzeugung für Variosystems

So vielfältig sich die Mitarbeiterschaft der Variosystems auch zusammensetzt, gibt es doch eine Gemeinsamkeit: Alle fühlen sich als Teil eines Teams, zu dem jeder und jede ein entscheidendes Element beiträgt. Das zeigen einige kurze Mitarbeiterporträts deutlich.



**Patrick Perez, Abteilungsleiter SMT /THT, seit 2012 dabei:** «Mir gefällt die Abwechslung bei uns im Betrieb, es gibt keinen Tag, an dem wir dieselben Aufträge abfertigen. Wir arbeiten mit den besten und modernsten Anlagen, die erhältlich sind.»



**Roland Mätzler, Head of Insides Sales/Account Manager, seit 2000 dabei:** «Für mich ist die Arbeit in einem dynamischen Team in einem ebenso dynamischen Umfeld der grösste Vorteil. Die Zusammenarbeit mit den Tochtergesellschaften eröffnet immer wieder neue Chancen.»



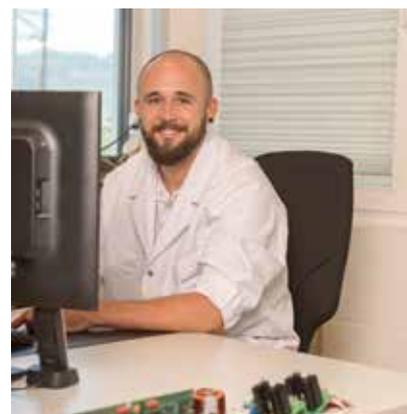
**Thomas Würth, Head of Purchasing, seit 2006 dabei:** «Bei Variosystems habe ich die Möglichkeit, an einer globalen Erfolgsgeschichte in einem sehr dynamischen Markt mitwirken zu dürfen.»



**Mevludin Ibric, Abteilungsleiter Warenausgang, seit 2001 dabei:** «Bei meiner Arbeit gefallen mir die Selbständigkeit und damit auch eine gewisse Entscheidungsfreiheit. Was meinen Arbeitgeber angeht, schätze ich den wertschätzenden Umgang mit den Mitarbeitern.»



**Michael Seng, Abteilungsleiter Prüffeld & Gerätebau, seit 2010 dabei:** «Weiterbildungen werden hier grosszügig unterstützt. Ausserdem tätigt das Unternehmen regelmässig Investitionen. Wir können als Angestellte sehr viel entscheiden und mitbestimmen.»



**Pascal Kern, Production & Logistic Management, seit 2013 dabei:** «Die Kommunikation und Zusammenarbeit mit verschiedenen Kulturen ist spannend. Eine Herausforderung ist es auch, bereichsübergreifende Prozesse zu verstehen, zu optimieren und neu zu definieren.»



**Marcel Huwiler, Head of Account Management/Facility Manager, seit 1997 dabei:** «Es ist ein Vorteil, dass das Unternehmen inhabergeführt ist. So fallen schnell Entscheidungen, und auch das Tempo bei der Umsetzung ist hoch. Wir haben zudem ein sehr kollegiales Team.»

**Johannes Sicher, Leiter Qualitätsmanagement, seit 2014 dabei:** «Mich spricht bei Variosystems an, dass hier Herausforderungen mit Selbstvertrauen und einer optimistischen Grundhaltung angegangen werden.»



**René Akermann, Head of Sales, seit 1997 dabei:** «Ein moderner Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen und das internationale Arbeitsumfeld, bei dem jeder sein Talent frei entfalten kann: Das macht jeden Tag spannend.»

**Valentin Egger, Produktionsleiter, seit 1999 dabei:** «Variosystems ist ein junges und sehr dynamisches Unternehmen mit dem Hauptfokus auf die Mitarbeiter. Diese werden stets mit einem enormen Drive weiterentwickelt.»



**Benno Brivio, Chief Financial Officer (CFO)/Member of Management, seit 2006 dabei:** «Ein tolles, motiviertes Team, ein guter Arbeitgeber, kurze Entscheidungswege und ein angenehmes Arbeitsklima: Das alles schätze ich an meiner Aufgabe.»

**Toni Gantenbein, Global Procurement Manager, seit 2007 dabei:** «Ich schätze meine Kollegen sehr, wie auch die spannenden Herausforderungen, welche ein internationales Lieferanten- und Kundennetzwerk mit sich bringt.»



**Norbert Loher, Manager Logistics, seit 2008 dabei:** «Hier ziehen alle an einem Strick, und das spüre ich immer wieder in meinem eigenen Team.»

**Roger Gantenbein, Manager Human Resources, seit 2017 dabei:** «Obwohl Variosystems eine internationale Firma mit stattlicher Grösse ist, bestehen doch keine Konzernstrukturen. Es wird ein kollegialer und direkter Umgang gepflegt. Zudem ist Variosystems ein interessanter Arbeitgeber mit guten Ausbildungsplätzen und Karrieremöglichkeiten.»





Wir danken Variosystems AG für das entgegengebrachte Vertrauen und gratulieren herzlich zum 25-Jährigen Jubiläum.

**SQC AG**  
Testsysteme für die Elektronik  
Seebleichstr. 68, 9404 Rorschacherberg  
[www.sqc.ch](http://www.sqc.ch)

# 25 Jahre Variosystems: Eine Feier zum Jubiläum

Gemeinsam mit rund 200 Partnern, Kunden und Freunden beging Variosystems die grosse Feier zum 25-Jahre-Jubiläum am Freitag, 8. Juni 2018, mit einer nostalgischen Zeitreise durchs Saurer-Museum in Arbon und einem grossen Fest im dortigen «Presswerk». Ein Anlass, der zeigte, wie gross die «Variosystems-Familie» und ihre Verbundenheit untereinander ist.



**Happy Birthday!**

Rutronik gratuliert der Variosystems AG ganz herzlich zum 25-jährigen Firmenjubiläum. Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit und freuen uns auf die nächsten Jahre.

[www.rutronik.com](http://www.rutronik.com)





# etronics AG: Das Tor zu Asien

**Seit mehr als 40 Jahren hat sich etronics in der Schweiz einen Namen als verlängerter Arm von Originalausrüstungsherstellern gemacht. Das Familienunternehmen ist spezialisiert auf die Beschaffung von kundenspezifischen elektronischen Komponenten. Dank dem dichten Netzwerk vor Ort gilt die etronics AG auch als «Tor zu Asien». Die Firma beliefert Variosystems seit 2006 mit kundenspezifischen Hochspannungswiderständen und elektronischen Speicherbausteinen.**



v.l.n.r. Slobodan Ilic, Aurela Shabani, Sibylle Jungen, Carmen Ruckli, Eddie Huber, Thomas Badat

Alle sprechen von der Globalisierung. Die etronics AG in Dietikon setzt bewusst einen Impuls gegen die Entwicklung. «Immer mehr intelligente Einkäufer und Unternehmen realisieren, dass sie nicht nur die Anschaffungskosten einer Komponente berücksichtigen müssen, sondern die Total Costs of Purchase», sagt Geschäftsführerin Carmen Ruckli. Qualitätsprobleme oder verzögerte Lieferungen seien einzuberechnen. «Wenn man das alles einkalkuliert, sind wir unschlagbar.»

### Zuverlässig dank Netzwerk

Bereits setzen über einhundert Originalausrüstungshersteller auf die Services der etronics AG. Sie beziehen über diese eine grosse Palette an Komponenten, von

Hochspannungs- und Hochleistungswiderständen über Kühlplatten und Halbleiter bis zu Folientastaturen und Leiterplatten. Zudem handelt das Unternehmen seit 20 Jahren mit kundenspezifischen Oszillatoren. Seither wurden mehrere Millionen davon ausgeliefert – und bis heute ist kein einziger Quarz ausgefallen, obwohl diese Temperaturen von bis zu minus 40 Grad aushalten müssen.

Die Beschaffung von kundenspezifischen elektronischen Komponenten erfolgt in Partnerschaft mit erfahrenen Experten schnell, verlässlich und schnörkellos. etronics arbeitet mit rund 25 Unternehmen in Asien zusammen. «Mit vielen Firmen im Familienbesitz kooperieren wir bereits in der zweiten

oder dritten Generation», so die Geschäftsführerin, «und diese langjährigen Beziehungen verbinden.»

Und sie machen auch vieles möglich, was sonst kaum machbar wäre. Zum Beispiel bessere Preise, kürzere Lieferfristen sowie umfassende Beratung und kompetente Unterstützung in jeder Lage. Das zahlt sich für die Kunden der etronics AG aus. Diese sparen Zeit, Frust und teures Lehrgeld, das beim Versuch, selbst zum Ziel zu kommen, oft anfällt.

Besonders gilt das, wenn individuelle Kundenwünsche zu erfüllen sind. etronics hält Komponenten teilweise zwei Jahre an Lager, um einen bestimmten Preis für den Kunden zu erreichen und die Versorgungssicherheit zu gewährleisten. So kann die Lieferfrist von mehreren Wochen auf ein bis zwei Tage verkürzt werden. Zudem wird der Kunde im gesamten Produktlebenszyklus unterstützt – von der Entwicklung über die Marktreife und Redesign-Phasen bis zum «End of Life» der Produkte. Beispiel dafür ist etwa ein LCD, das der Kunde seit über 20 Jahren bei etronics bezieht.

### Werte erhalten und sich weiterentwickeln

Drei Jahre ist es her, dass die heutige Geschäftsführerin das Unternehmen von ihrem Vater Christof Ruckli übernommen hat. Es sei ihr wichtig gewesen, die alten Werte zu bewahren und gleichzeitig mit Innovation, Unternehmergeist und Offenheit neue Marktchancen zu erkennen. «Wir punkten weiterhin mit Werten wie Vertrauen, Zuverlässigkeit und engen Beziehungen, wollen uns aber gleichzeitig als Unternehmen neu ausrichten und stetig weiterentwickeln», skizziert Carmen Ruckli ihre Visionen. Konkret in der Entwicklung stehen derzeit neue Produkte im Bereich von Antennen und Sensortechnik.

### Ihr direkter Kontakt:

etronics AG  
Bernstrasse 82  
8953 Dietikon  
Tel. 044 751 80 51  
info@etronics.ch  
www.etronics.ch



Vogt AG Verbindungstechnik  
creating connections

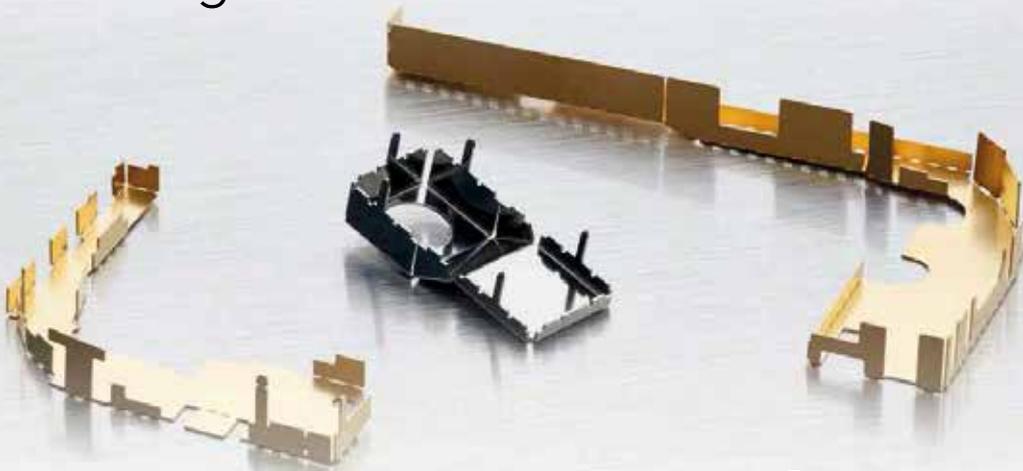
[www.vogt.ch](http://www.vogt.ch)



**Individuelle Komplettlösungen**  
Kunststoffmetallverbundteile, Rohrteile,  
Drahtteile, Stanzprodukte

# stamex

werkzeugbau + stanztechnik



[www.stamex.ch](http://www.stamex.ch)



Variosystems AG  
Ampèrestrasse 5  
CH-9323 Steinach

Tel. +41 71 447 87 00  
Fax +41 71 447 87 12

[sales@variosystems.ch](mailto:sales@variosystems.ch)  
[www.variosystems.ch](http://www.variosystems.ch)