

Insektenversand per Postpaket

DÜBENDORF. Würmer und Maden gehören zur Standardpalette der Reptile Food GmbH. Die Dübendorfer Firma hat sich auf Futter für Reptilien spezialisiert. Doch die Nachfrage ist rückläufig.

MYRIAM FLÜHMANN

Hunderte Würmer liegen in einer Kiste auf- oder nebeneinander und verschmelzen zu einer sich ständig bewegenden Masse. Viele Personen lässt schon der reine Gedanke an diesen Anblick erschauern, bei der Dübendorfer Firma Reptile Food ist er Alltag. Neben Tausenden Insekten, wie Grillen und Maden, gehören auch Hunderte gefrorene Mäuse und Ratten zur Produktpalette des Unternehmens. Firmeninhaber Rico Kunz hat sich mit Reptile Food auf Futter für Reptilien spezialisiert und beliefert neben Privatkunden auch den Zoo Zürich, den Zirkus Knie sowie Universitäten und Schulen.

Kunz bezieht seine Ware von einem Grosslieferanten aus Deutschland und hält einen beträchtlichen Grundbestand an Futterinsekten am Firmenstandort in Dübendorf. Bis zu 5000 Grillen pro Grösse und Art können Kunden direkt beim Verkaufsladen ab Lager beziehen. «Will ein Kunde mehr kaufen, muss er dies eine Woche im Voraus melden», erklärt Kunz.

Einen Grundbestand an Futterinsekten zu gewährleisten, ist mit einem grossen Aufwand verbunden. Jeden zweiten Tag werden die Insekten gefüttert, Klimaanlage sorgen für die richtige Temperatur und viele Insekten werden in Kühlschränken aufbewahrt. Die richtige Haltung sei extrem wichtig, sagt der 37-jährige Geschäftsführer. Ist beispielsweise die Luftfeuchtigkeit zu hoch, können an nur einem Tag Tausende Futterinsekten verenden, was für die Firma einen grossen finanziellen Verlust bedeutet.

Grillen-Invasion im Haus

Über Jahre hinweg hat sich Kunz sein Wissen über die richtige Insektenhaltung angeeignet. Bereits als 13-jähriger Bub interessierte er sich für Insekten, später hielt er Schlangen und Skorpione bei sich zu Hause. Aus Eigeninteresse und weil das Angebot an Futterinsekten und Futtertieren in der Schweiz extrem klein war, gründete er vor 13 Jahren die Firma Reptile Food. Neben seinen Nachtschichten als Bäcker und Konditor begann er mit dem Aufbau des Unternehmens und hielt 2000 Grillen bei sich in der Wohnung.

«Eines Tages haben sich die kleinen Viecher durch den Karton gefressen und sich im ganzen Haus verbreitet»,

erzählt Kunz. Wohlgermerkt wohnte er in einem Mehrfamilienhaus und die Anwohner waren geschockt über die neuen Mitbewohner. «Die Freude der Nachbarn war nicht so gross – die Grillen waren überall», erzählt er mit einem Lächeln im Gesicht. Also schnappte er sich den Staubsauger, machte sich auf die Suche nach den kleinen Störenfriedern und gab nicht auf, bis auch die letzte Grille im Staubsaugerrohr verschwunden war.

Fokus auf Onlineshop geschärft

Als bei Kunz eine Mehlallergie festgestellt wurde, verbot ihm der Arzt, weiterhin als Bäcker zu arbeiten. Also beschloss er voll und ganz auf das Geschäft mit den Insekten zu setzen und absolvierte eine einjährige Ausbildung zum Tierpfleger. Zu Beginn sei das Geschäft gut gelaufen, die Nachfrage nach Futterinsekten und Futtertieren sei aber seit etwa drei Jahren rückläufig. Einerseits weil das Schweizer Tierschutzgesetz strenger geworden sei. Andererseits weil die Konkurrenz in diesem Bereich zugenommen habe und dadurch die Preise gedrückt würden.

Zwischenzeitlich beschäftigte das Unternehmen vier Angestellte. Seit zwei Jahren arbeiten nur noch Kunz und seine Lebenspartnerin Eva Lang im Unternehmen. Der Ladenverkauf sei aufgrund hoher Fixkosten nicht mehr rentabel, dank dem Onlineshop, der sehr gut laufe, sei das Weiterbestehen des Unternehmens trotzdem gesichert. Kunz zieht in Betracht, die Ladenfläche zu verkleinern oder bald nur noch über das Internet zu verkaufen.

Bestellungen nach Gewicht

Wie aber gelangen die Insekten per Onlinebestellung zu den Kunden? «Ganz normal per Post», erklärt Kunz. Wichtig sei aber der Versand per A-Post, denn wenn die Pakete zu lange an der Sonne stünden, könne das für die Insekten tödlich enden, erklärt er. Seine Lebenspartnerin bereitet derweil die Pakete vor. Zuerst siebt sie die Maden, damit diese von Kot und Sägemehl getrennt werden, danach wiegt sie sie und füllt sie anschliessend in die Pakete ab – alles mit blossen Händen. Für viele ist die Vorstellung mit der Hand in einem Meer von Maden zu versinken mit einem gewissen Ekel verbunden, für Kunz und Lang ist es das Normalste der Welt.



Hat bezüglich Käfern und ähnlichem Getier keinerlei Berührungängste: Rico Kunz von der Firma Reptile Food. Bild: Nicolas Zorvi

Phonex hat sich gesund geschrumpft

WETZIKON. Die Firma Phonex schreibt bereits im ersten Jahr nach dem Management-Buy-out schwarze Zahlen. Der Anbieter von Deckensystemen musste dafür massiv Stellen abbauen.

STEFAN KRÄHENBÜHL

Anfang 2011 befand sich die Wetziker Firma Phonex in einem desolaten Zustand. Das Unternehmen, frisch durch ein Management-Buy-out vom amerikanischen Mutterkonzern Armstrong World Industries losgelöst, stand praktisch ohne Geld, dafür mit faulen Aufträgen da. Aufträge, die der Mutterkonzern, der zeitgleich Hauptzulieferer war, einging, um den Umsatz von Phonex in die Höhe zu treiben. Die Order über 3,5 Millionen Franken kostete den Anbieter von Deckensystemen rund 600'000 Franken. Fünf Jahre in Folge schrieb die Phonex AG als Ab-

satzkanal von Armstrong rote Zahlen. Die Geschäftsleitung war gefordert, das Unternehmen rentabel zu gestalten.

Von 117 auf 68 Arbeitsplätze

Eineinhalb Jahre später blickt Peter Alini zufrieden auf diese Zeit zurück. «Es war eine Herkulesaufgabe», sagt das Geschäftsleitungsmitglied. «Aber wir haben sie gemeistert.» Phonex hat sein Volumen massiv reduziert. Erwirtschaftete die Firma 2010 noch einen Umsatz von 35 Millionen Franken waren es letztes Jahr nur noch 15,2 Millionen Franken. Dafür fand sie den Weg zurück in die schwarzen Zahlen. Man habe einen bescheidenen Gewinn geschrieben, so Alini. «Die Aufträge, die wir bislang als eigenständige Firma angenommen haben, hatten zudem alle einen Deckungsbeitrag über Budget.»

Grund für die Performancesteigerung sind primär Anpassungen in der Organisationsstruktur. Nach Loslösung von Armstrong waren die einzelnen Filialen – Phonex ist schweizweit an

sechs Standorten vertreten – von einer dezentralen Struktur und personellen Überkapazitäten geprägt. In der Folge baute das Unternehmen massiv Stellen ab. Von 117 Arbeitsplätzen im Jahr 2010 sind heute noch 68 übrig. Besonders betroffen: Die verwalterischen Tätigkeiten an den Standorten Wetzikon und Bern. Peter Alini spricht von einem sauberen und fairen Prozess, der inzwischen abgeschlossen sei.

Doch nicht nur bei den Personalkosten musste die Geschäftsleitung den Rotstift ansetzen. Weil die Phonex AG nicht mehr einzig Armstrong World Industries als Lieferant berücksichtigen muss, konnte sie im Einkauf insgesamt 8 Prozent Kosten einsparen. «Bei Commodity-Produkten lagen die bezahlten Preise teilweise bei gerade mal einem Drittel der früheren Preise», sagt Alini.

Investitionen in neue Sparten

Die Einsparungen kann Phonex gut gebrauchen. Für die nächsten zwei Jahre plant das Unternehmen Investitionen in

zwei neue Projekte: Den Aufbau der Bereiche Deckensegel und Reinräume. Erste Referenzobjekte kann Phonex vorweisen, in Kürze wird der Startschuss fallen. Ausserdem soll der noch junge Kundendienst ausgebaut werden, in dem zurzeit zehn Personen beschäftigt sind. Auch diese Investitionskosten fallen bereits im nächsten Jahr an.

Für 2013 rechnet das Unternehmen mit leicht höheren Erträgen von 16 Millionen Franken. Zurzeit liegt der Bestellungseingang über Budget. Alini will zudem nicht ausschliessen, dass es zu weiteren strukturellen Veränderungen kommen könnte. «Wir überlegen uns, den Standort Bern dem dortigen Geschäftsführer zu übergeben», sagt er. Gespräche diesbezüglich hätten bereits stattgefunden. Fraglich bleibt, was mit der Niederlassung im Welschland passieren wird. Wie Alini sagt, entwickelt Phonex dort keine Aktivitäten mehr. «Eine Marketingstrategie existiert in der Romandie nicht, wir nehmen einfach die Aufträge an, die wir bekommen.»

Erfolg mit Toilette

DÜBENDORF. Ein Team aus Forschenden der Dübendorfer Eawag und Designern des Wiener Designbüros Eeos hat im Wettbewerb der Bill and Melinda Gates Foundation gross aufgetrumpft. Die von Wasser- und Abwasseranschluss unabhängige Diversion-Toilette des Teams hat den Anerkennungspreis für herausragendes Design gewonnen, wie die Eawag am Mittwoch mitteilte. Nun würden sich die Beteiligten nach einem Jahr Forschung mit Unterstützung der Stiftung erhoffen, dass sie ihren Prototypen weiterentwickeln und grössere Feldversuche lancieren können. (zo)

IN KÜRZE

Dank Schulthess gewachsen

BUBIKON. Die schwedische Nibe Industrier AB, die 2011 die Bubiker Schulthess übernahm, hat Umsatz und Ergebnis im ersten Halbjahr deutlich gesteigert. Wie das Unternehmen schreibt, beruht die Entwicklung vor allem auf der Akquisition der Schulthess-Gruppe. (zo)