

# SH WIRTSCHAFT

Das Schaffhauser Wirtschaftsmagazin

1

WELTKLASSE – UND DOCH UNBEKANNT

Schaffhausens heimliche  
Helden erobern mit ihren  
Produkten die Welt

**newsletter**

Wirtschaftsförderung  
Kanton Schaffhausen



TEXT DANIELA PALUMBO BILDER LUISA REH

# Reissfeste Kundenbande

Ein KMU in Thayngen vertreibt seine Bänder über den ganzen Globus. Mit Schutzschläuchen für die Hochseeschifffahrt und Hebegurten für die Schwerindustrie besetzt die Weberei TTS Inova AG über die Schweiz hinaus eine Spitzenposition. Um diese Stellung zu halten, sind Kundenorientierung und Verschwiegenheit zentral.

U nscheinbar wirkt der niedrige Betonbau am Rand von Thayngen. Die Jalousien verbergen den Blick ins Innere. Selbst der Name der Firma, TTS Inova, lässt keine Rückschlüsse auf das Handwerk zu. Doch die drei Buchstaben TTS sind weltbekannt. Kunden von Brasilien bis Japan bestellen beim Schweizer Textil-KMU, während kaum ein Dorfbewohner weiss, dass auf dem Areal mit dem alten Mühlrad keine Feuerwehrschräume mehr entstehen, sondern Bänder für die Industrie, Polstermöbel und Uniformen.

«Wir wollen nicht auffallen», sagt der Inhaber Simon Bernath, der dieses Motto in seinem rosaroten Hemd gleichsam verkörpert. Sein Gesicht und das seiner Mitarbeitenden sucht man auf der knappen Website vergeblich. Die Produkte stehen im Vordergrund, so lebt es der Chef vor. Und die muss er vor den Augen von Nachahmern schützen, damit sie weder Maschinen kopieren noch das Know-how anzapfen.

Bänder sind sein Kapital – mit temperaturbeständigen und reissfesten Materialien hat sich die Firma TTS Inova eine Nische auf dem Weltmarkt erobert. Auch die Abnehmer sind international, da hierzulande weder die Stahlindustrie noch die Hochseeschifffahrt existieren. Ein Hidden Champion in Thayngen.

#### MEISTER DER KLEINMENGEN

Zumindest erfüllt er fast alle Bedingungen<sup>1</sup>, wie sie der «Weltmarktführer-Index», dessen wissenschaftliche Leitung an der Universität St. Gallen angesiedelt ist, erfordert: TTS Inova ist inhabergeführt, produziert und vertreibt ihre Produkte in mindestens drei Kontinenten, exportiert über 80 Prozent. Nur beim Umsatz erreicht die Firma mit 3 Millionen nicht die geforderten 50 Millionen. «Wir sind ein Meister des Kleinmengenmanagements», sagt Bernath. Keine Massenware, sondern kundenspezifische Mengen, mit zugeschnittenen Massen und ausgewählten Materialien verlassen die Produktionsstätte.

Diese Vielfalt spiegelt sich im Innern des Betonbaus, der seit 2011 in Betrieb ist und die vollständige Fertigung der Bänder an einem Standort ermöglicht. In der rechten Hallenhälfte stehen etwa 20 Webmaschinen. Nur zwei sind computergesteuert, da die Elektronik viel Vibration und Staub nicht aushält. Fast alle Maschinen sind im Eigenbau entstanden oder umgebaut worden, damit sie nicht kopierbar sind. Zuhinterst füllt eine auffallend schöne Webmaschine mit einem Webschiff aus Holz die ganze Breite der Halle. Jahrgang 1981. Sie webt die breitesten Bänder, und wer sie bedient, muss zwingend einen Ohrenschutz tragen. Die Maschine hat Bernath aus Osteuropa mitgebracht, wo der Aufstieg seiner Firma zum Weltmarktführer begann.

#### KNOW-HOW AUS OSTEUROPA

Um die Jahrtausendwende hatte sein Vater, der ebendort am Wixenweg 8 in der dritten Generation die Suter AG, eine Weberei für technische Schwertextilien, führte, die Firma TTS Belting in Thüringen übernommen. Bis dahin hatte der Betrieb in Thayngen weltweit vor allem Fallhammerriemen für Schmiede, Baumwollbänder, Treibriemen und Geldsäcke für Banken produziert. Die Herstellung von Feuerwehrschräumen wurde 1985 eingestellt.

Mit dem Zukauf des ostdeutschen Unternehmens erlangte das KMU die Weltmarktführerschaft bei Industriebändern. 2004 brachte Sohn Simon nicht nur drei Maschinen, sondern auch das Know-how und den Kundenstamm nach Thayngen.

So tüftelten die Experten fortan in der Region Schaffhausen an Transportbändern aus neuen Materialien, um die asbesthaltigen Vorgängerprodukte, die verboten worden waren, zu ersetzen. 2009 entwickelte die Firma ein 8 cm breites, gelbes Band aus Aramit, das Temperaturen von bis zu 250 Grad aushält und als Hebeschlinge in der Stahlindustrie begehrt ist.

Doch die Wirtschaftskrise machte vor Thayngen nicht halt. Von einem Tag auf den anderen brach die Nachfrage nach den Aramitbändern ein. Simon Bernath, ein gelernter Bauingenieur, der unterdessen Betriebswirtschaft studiert hatte, suchte nach einem zweiten Standbein. Und fand es in einem Posamenten-Betrieb in Zofingen, der Bänder für Stühle, Sofas, Vorhänge oder Uniformen und Trachten produzierte. Mit der Übernahme konnte er die nicht ausgelasteten Maschinen für beliebig gestaltete Posamente herrichten. Die industrielle Fertigung der Posamente ging einher mit derjenigen der technischen Bänder: Die Mitarbeitenden benutzten zum Teil dieselben Maschinen, Beschaffungskanäle für die Rohstoffe, und die Lieferanten waren die gleichen, sodass die TTS Inova Transportkosten reduzieren konnte.

#### KEINE ANGST VOR ASIEN

In der linken Hallenhälfte werken 50 unterschiedliche Flechtmaschinen. Tempo und Lärmpegel sind hoch. Sie arbeiten Tag und Nacht. Kunstvoll sieht nicht nur das Endprodukt wie etwa die Pralinenkordel aus, sondern auch der Fertigungsprozess. Diverse bunte Fäden sind um die Spulen gewickelt und gespannt. «Die Kunst ist, wo die vollen und die leeren Spulen hinkommen», sagt Bernath. Mit den Posamenten machte der Betriebsleiter in der Schweiz gute Geschäfte. Der starke Franken brauchte ihn nicht mehr allzu sehr zu kümmern. Heute erwirtschaften beide Bereiche je die Hälfte des Umsatzes.

Die TTS Inova ist im technischen Textilbereich zwar weiterhin teurer als die Konkurrenz. Seit drei Jahren kehren Aufträge aber zurück, stellt Bernath fest. Zum Beispiel das 3 cm dicke, gewobene Isolationsband aus Glas. Die Renner sind derzeit die temperaturbeständigen Aramitbänder, die aus demselben Material wie die Schutzwesten der Polizei sind, sowie schnittbeständige Schutzschläuche, die in der Hochseeschifffahrt beliebt sind, weil sie sich an den Kanten nicht aufreiben. TTS Inova bedient mit diesen beiden Produkten Märkte in Asien, Nord- und Südamerika, Afrika und Europa. Angst vor der Konkurrenz aus Asien hat der Schweizer keine. Sie



Kunstvolle Spulenanordnung: Geschäftsführer Simon Bernath.



Temperaturbeständig bis zu 850 Grad: ein gewobenes Isolationsband aus Glas.

belebe den Markt. Die Chinesen produzierten in grossem Stil. «Der administrative Aufwand für die kleinen Mengen, wie wir sie liefern, ist für die Asiaten zu gross.»

#### INNOVATIVE BOHRLOCHARMIERUNG

Die internationalen Kunden finden die Firma aus Thayngen nicht im Internet, sondern an den wichtigsten Textilfachmessen wie zum Beispiel alle zwei Jahre an der Techtexil in Frankfurt. TTS Inova ist seit 14 Jahren als Aussteller vor Ort. Dort kennen alle das Schweizer KMU. Und Bernath kennt jeden Garnhersteller – wertvolle Beziehungen mit Innovationspotenzial. So erfährt er, welche Garne und Fäden mit neuen Fähigkeiten ausgestattet sind, und kann auf die Wünsche der Kunden eingehen. «Der Kunde bekommt, was er will. Wir sind flexibel. Es gibt praktisch kein Material, das wir nicht weben können.» Jedes Produkt ist eine Einzelanfertigung. Die Prototypen entstehen unter Geheimhaltungsverpflichtungen. Gentleman's Agreement ist beim KMU selbstverständlich.

Mit einem Kunden entwickelt Bernath derzeit einen rundgewebten Schlauch, der in der Mitte der Halle aus einer riesigen Webmaschine hervorquillt, deren oberer Teil über eine Treppe zugänglich ist. Das Wissen um die Fertigung von Feuerwehrschräumen hat geholfen, innerhalb von zwei Jahren eine vollautomatische Rundwebmaschine zu bauen, die einen Schlauch webt. 700 Fäden aus Polyestergerne, auf ebenso vielen Spulen gespannt, führen zur Mitte, wo in der Natur die Spinne sitzt. Eine Person braucht 2 bis 3 Tage zum Einfädeln. Die Spulen müssen manuell ausgewechselt werden, sobald der Faden verwebt ist.

Der silikonbeschichtete Schlauch soll als Armierung in ein Bohrloch gelassen werden. Das Patent für diese textile Bohrlocharmierung hat Bernath bereits angemeldet. 2019 soll sie marktreif sein und im Siegeszug der erneuerbaren Energien die Ölheizung ersetzen.

#### GANG AN DIE ÖFFENTLICHKEIT

Um ein Hidden Champion zu bleiben, muss man nicht nur Kunden zufriedenstellen, indem man ihre Probleme löst, sondern auch im Verborgenen bleiben. Der Zugang zum Tüftellabor, wo das runde Band die Eigenschaften verpasst bekommt, die es benötigt, um Wasser abzudichten, bleibt den Besuchern verwehrt.

In einem verborgenen Raum experimentieren die Mitarbeitenden mit Farbe und Beschichtungen, um den nächsten Hidden Champion in die Startposition zu bringen. Danach will Bernath die Überarbeitung des Internetauftritts angehen – für die technischen Produkte. Aber auch da stellt sich die Frage: «Wie viel sollen wir preisgeben? Vielleicht wäre ein Log-in-Bereich die Lösung.» Für die Vermarktung der Posamente hatte er vor Jahren einen Onlineshop bereitgestellt, aber der funktionierte bisher nicht. «Die Handwerker greifen noch lieber zum Telefon, um zwei Meter Möbelborte zu bestellen.» Vor einigen Jahren hat TTS Inova im Bereich Posamente mit dem Zukauf einer deutschen Firma expandiert. Die Offensivstrategie zahlt sich aus. Nicht nur mit der textilen Bohrlocharmierung lehnt sich nun Bernath weiter aus dem Fenster hinaus, im Oktober will er auch an der Reiat-Messe auftreten, damit die lokale Bevölkerung erfährt, was der Betrieb am Rande von Thayngen tatsächlich produziert.

«Durch die Anwenderschulung mit compucollege finden sich unsere Mitarbeitenden im neuen Windows viel schneller zurecht. Sie kennen die nützlichen Techniken, arbeiten effizienter und haben den Umstieg positiv entgegengenommen.»



Christian Nobbe  
Leiter IT Services  
Stiftung Auffangeinrichtung BVG

Weiterbildung durch



eine Investition,  
die sich sofort auszahlt.

☎ 052 620 28 80  
www.compucollege.ch

<sup>1</sup> Weltmarktführer-Index: Eigentümer-Führung mit Stammsitz zu mindestens 50% in der Schweiz, Deutschland oder Österreich. Tätigkeit auf mindestens 3 von 6 Kontinenten. Jahresumsatz in Millionen Euro: mindestens 50 Mio. Nr. 1 oder Nr. 2 im relevanten Weltmarktsegment. Exportanteil am Umsatz: mindestens 50%.