

# Aktuell 5/17

## Editorial

### Glanerland?!

Glücklich denke ich an meine Kindheit im Glarnerland oder *zGlaris*, wie wir unseren Kanton nennen, zurück. Und immer *nuuch* kommt im Gespräch meine Herkunft zum Ausdruck; so, wenn ich nach einem *Blili* und nicht nach einem Bleistift bitte oder, wenn es *schniit* und nicht einfach schneit. Oft stelle ich dann aber auch fest, dass Dritte eine ganz eigene Vorstellung meiner Heimat haben. Angesichts des engen Tales inmitten der mächtigen Berge müssten wir wohl eher kleingeistig und engstirnig sein. Altmodisch sowieso, wir mit unserer Landsgemeinde, wo man noch mit offenem Handmehr wählt und abstimmt ... und damit öffentlich zu seiner Meinung stehen muss. Zum Glück können wir uns jedoch im klaren Wasser unserer fjordartigen Berg- und Alpenseen von unserem harten Alltag in der Landwirtschaft erfrischen. Unsere Fussbälle seien wohl quadratisch, weil wir eh den Berg rauf und runter tschutten müssen. Aber mit Vreni Schneider haben wir nicht nur ein Vorbild, sondern auch eine, die uns allen das Skifahren beibringt.

Ja, natürlich hat auch der Kanton Glarus seine Besonderheiten. So führt eine einzige Hauptstrasse durch den Kanton, verzweigt sich in Schwanden windet sich einerseits durchs Kleintal nach Elm und schlängelt sich andererseits durch Grosstal nach Linthal; gleich einem liegenden 'Y'. Richtung Süden ist der Klausenpass der zentrale Ausgang, aber nur im Sommer; im Winter hingegen muss man zwingend dort raus, wo man auch reinkam. Man kennt sich noch, in diesem Tal mit etwas mehr als 40'000 Einwohnern, und kann daher an der Landsgemeinde auch offen miteinander 'raten, mehren und mindern'. Das Glarnerland macht somit nicht nur schön, wie der glarnerische Werbeslogan lautet, sondern hat unbestrittene Qualitäten, wenn vielleicht auch etwas zurückhaltend verborgen; eben typisch berglerisch.

Das Glarnerland mag zwar klein sein, ja sogar eng und ist sicher keine Wirtschaftsmetropole. Umso mehr muss sich man sich hier aber ganz besonders

anstrengen, um den Erfolg des Tüchtigen zu haben. Das Glarnerland ist in besonderem Masse geprägt von seiner Geschichte, von der Not, der Aufbruchsstimmung, der Tradition, der Natur, dem besonderen direkt demokratischen System der Landsgemeinde und nicht zuletzt von innovativen Menschen und Firmen, die den Ruf des Glarnerlands in die Welt tragen.

Stehen wir heute im Hauptort Glarus, fühlen wir uns schon fast wie in New York des letzten Jahrhunderts. Und genau diese Stadt war auch Vorbild für den Wiederaufbau, nachdem der Hauptort 1861 durch einen Brand fast gänzlich zerstört wurde. Es war dies die grösste Brandkatastrophe des 19. Jahrhunderts in der Schweiz. In nur drei Jahren wurde Glarus wieder aufgebaut. Typisch für das neue Glarus ist die schachbrettartige Architektur mit breiten, langgezogenen Strassen und stattlichen Amtshäusern. Vorbilder waren La Chaux-de-Fonds oder Städte wie New York oder St. Petersburg, letzteres

Editorial	1
Horgenglarus	3
Interview mit Andreas Löwenstein	4
Swisshand	6
Wahlergebnisse / Neumitglieder	7
Wir gratulieren, Impressum, Agenda	8

übrigens massgeblich von einem Glarner mitgeplant.

Im Kanton selber fallen die vielen Fabrikgebäude aus dem 19. Jahrhundert auf. Das Glarnerland gehört zu den ersten Regionen in der Schweiz, die industrialisiert wurden. Noch heute arbeiten über 40 Prozent der rund 18'000 Beschäftigten in der Industrie, das sind mehr als in jedem anderen Kanton.

Glarus ist ein Industriekanton und stolz darauf; denn die glarnerische Industrie hat sich laufend weiter entwickelt. Spinnräder und Webstühle, die einst den guten Ruf Glarus begründeten, stehen grösstenteils nur noch in Museen aus traditionellen Industriebetrieben sind innovative High-Tech-Unternehmen geworden, welche für höchste Qualität stehen.

Die einen lieben ihn, die anderen können ihn nicht riechen: Unseren Export-schlager Ziger. Als Feinschmecker kreieren wir einfache, dafür umso bessere Gerichte mit unserem absolut fettfreien und dafür proteinreichen Ziger, der Käse welche durch seine geschmacksintensiven Kräutern grün ist und bereits seit 1463 von der Landsgemeinde festgelegten Qualitätsvorgaben zu genügen hat und so wohl das älteste Markenprodukt Europas ist.

Besonders ist auch unsere Glarner Kalberwurst, welche Weissbrot und Milch enthält. Es gibt sie traditionell an der

Landsgemeinde, am ersten Sonntag im Mai. Wo die direkteste Demokratie in der Schweiz herrscht. Denn im Landsgemeinderung, haben alle Glarner Stimmberechtigten das Recht, Anträge auf Unterstützung, Abänderung, Ablehnung, Verschiebung oder Rückweisung zu stellen. Dies unterschied und unterscheidet noch immer die Glarner Landsgemeinde von anderen Landsgemeinden aber auch der Urnenabstimmung, an denen das Volk Vorlagen lediglich zustimmen oder ablehnen kann.

Zudem kann jede stimmberechtigte Person, ohne Unterschriften zu sammeln, jederzeit zuhänden der Landsgemeinde Anträge einreichen.

Diese Freiheit führte damals – an der Landsgemeinde 2006 – auch zur radikalsten Gemeindereform in der Schweiz. Vorgeschlagen war, die 25 bestehenden Gemeinden auf sieben zu reduzieren. Im Ring wurde eine andere Lösung vorgeschlagen; nicht sieben, sondern drei Gemeinden sollten reichen. Das Stimmvolk sagte ja, so wurden aus einst 25 Gemeinden drei; nämlich Glarus Nord, Glarus Süd und Glarus.

Auch wenn das Glarnerland, wegen seiner peripheren Lage, vielleicht nicht immer im Rampenlicht steht, so hat es doch weit mehr zu bieten, als man gemeinhin annimmt. Die Natur prägt die Menschen hier in besonderer Weise; sie wissen, dass man nur miteinander stark

ist, ja, nur gemeinsam einzigartig sein kann. Und so gibt es im Tal der Linth einiges zu entdecken; etwa im Rahmen einer Veranstaltung des VCU Linth.

So besuchten wir im September in Glarus die Firma «horgenglarus». Die älteste Stuhl- und Tischmanufaktur in der Schweiz. Lesen Sie dazu unseren Rückblick.

Am 16. November 2017 werden wir im glarnerischen Mollis die Firma «Marenco Swiss Helicopter» (MSH) anschauen. MSH setzt sich zum Ziel, den modernsten Helikopter auf den Markt zu bringen. Als Vorschau für diesen Programmpunkt lesen Sie das Interview mit CEO Andreas Löwenstein.

Am ersten Sonntag im Mai, dh. am 6. Mai. 2018 werden wir die Landsgemeinde in Glarus besuchen und so vor Ort den Geist der Landsgemeinde auf uns wirken lassen.

Seien Sie herzlich willkommen bei diesem oder auch den anderen Anlässen des VCU Linth.



Sylvia Fontana  
Präsidentin VCU Linth  
linth@vcu.ch

# Horgenglarus

## Möbel, gebaut für die nächste Generation

Horgenglarus ist die älteste Stuhl- und Tischmanufaktur in der Schweiz. 1880 in Horgen gegründet und 1902 um den Werkstandort Glarus erweitert, produziert sie mit ihren 50 Mitarbeiter heute ausschliesslich in Glarus. Hier zeigt sie erfolgreich, dass traditionelle Handwerkskunst auch in der Schweiz zukunftsfähig ist.

Hinter horgenglarus steckt heute das Familienunternehmen v. Nordeck (u.a. Zimmerli-Textil, Fritschi Swiss Bindings). Im Fokus der v. Nordeck Gruppe stehen Unternehmen, die sich durch Tradition, Werte und Firmenkultur einen guten Namen und eine starke regionale Verbundenheit erarbeitet haben. Diese Werte verkörpert horgenglarus denn auch durch und durch.

### Mit Bescheidenheit und tradiertem Handwerk zum Erfolg

In Glarus betreten wir einen einfachen, alten, von der starken Industriegeschichte Glarus gekennzeichneten Bau. Erwartet werden wir vom Geschäftsführer Marco Wenger (35), der mit Geschick und Können das Unternehmen seit 2012 leitet. Der gelernte Schreiner, Holztechniker und studierte Betriebswirt, zeigt uns mit Stolz und viel Fachwissen seinen Betrieb.

Mit dem Ziel, die serielle Herstellung von Mobiliar auf höchstem Qualitäts- und Gestaltungsniveau zu setzen, war horgenglarus von Anfang an Pionier in der Schweizer Möbelherstellung. Die hohen Ansprüche an Design, Ausführung und Dauerhaftigkeit der Produkte führten im Laufe des vergangenen Jahrhunderts die bedeutendsten Schweizer Möbelgestalter – wie Moser, Haefeli, Bill, Bellmann, Haussmann, Wettstein u.a.m. – nach Glarus, um hier ihre Entwürfe realisieren zu lassen. Obwohl die Möbel von Designern gestaltet wurden, tragen sie eigene Namen. Denn das Möbelstück als Werk und nicht der Designer als Person steht bei horgenglarus im Vordergrund. So heisst z.B. der Stuhl von

Designer Hannes Wettstein «Miro». Auch die Produktion beruht heute noch auf der Manufakturtradition und der Kombination von tradiertem «Gewusst wie», manufakturrellen Verarbeitungstechniken und modernsten CNC-gesteuerten Produktionsanlagen. Die Produktion beginnt mit einem edlen Naturmaterial - rohen Baumstämmen - und endet nach rund 50 Arbeitsschritten als Stuhl oder Tisch. Eine Spezialität des Hauses



ist das Biegen von Holz mit Dampf, es macht die Möbel stabil und elegant.

### «Weltklasse - Made in Switzerland»

Mit dem Prädikat «Weltklasse - Made in Switzerland» ausgezeichnet, trägt horgenglarus die Schweizer Werte, Kultur und Designgeschichte in die ganze Welt. Die fünf DNA Eigenschaften der horgenglarus – Möbel betitelt Wenger mit: Zeitlos, funktional, stabil, filigran und bequem.

25'000 Stühle und ein paar tausend Tische bringt das Unternehmen pro Jahr auf den Markt. Was hierfür benötigt wird, stammt zu rund 85% aus der Schweiz. «Leider können wir nicht alles aus der Schweiz beziehen, auch wenn wir dies wollten. z.B. gibt es in der Schweiz keine einzige Ledergerberei mehr. So müssen wir das Leder importieren», so Wenger.

Trotzdem entspricht die Produktion den neuen Swissness-Kriterien. Die Produkte werden auch mit einer Plakette an der Unterseite und mit Seriennummer markiert.

China versuchte, horgenglarus-Produkte

zu imitieren, vergeblich, sie erreichten dabei niemals die Qualität. Verschmitzt fügt Wenger an; «Nachahmung kann zu Synergieeffekt führen, wenn die Leute dann das Original haben wollen». Trotz internationalen Geschäftsbeziehungen fällt auf, dass die deutsche Internetseite nur einen einzigen englischen Satz aufweist: «Horgenglarus – since 1880 handcrafted in Switzerland» Marco Wenger erklärt: «Unsere Internetseite kann auch in englischer oder französischer Sprache aufgerufen werden. Wir verwenden jedoch grundsätzlich keine englischen Wörter wie Key Account Manager oder CEO, bei uns ist dies noch der Verkaufsleiter bzw. der Geschäftsführer. Einzig der Werbeslogan ist englisch geschrieben. Unsere Firma und unsere Möbel sind durch und durch schweizerisch und auf unsere Herkunft sind wir auch stolz».

### Design-Ikonen

Neben den klassischen Stuhl-Ikonen wie z.B. der «Classic 1918» oder sechs weiteren Topstühlen, setzt die Firma auch vorhandenes gutes Design erfolgreich neu um. Mit dem «Ess Tee Tisch» schreiben sie 2014 Schweizer Designgeschichte. Der Tisch wurde zwar bereits 1951 durch den Designer Jürg Bally gestaltet und durch ihn auch produziert. Damals versuchte man jedoch vergeblich, diesen Tisch in Serie zu produzieren. Rund 70 Jahre und viele Ingenieurstunden später wurde der «Ess Tee Tisch» serienreif. Ein formschöner, eleganter, mit einem Handgriff mechanisch höhenverstellbarer runder Tisch. Formvollendet, schön und elegant steht er nun in der Ausstellungshalle des ehemaligen Industriebaus, inmitten weiteren Stühle und Tische. Wir erkennen sie wieder: Es sind Stühle, welche ihre Designer und Macher überleben. Stühle, die vererbt werden. Zeitlose Klassiker, gebaut für die nächste Generation!

Sylvia Fontana

## Interview mit Andreas Löwenstein

Andreas Löwenstein; CEO Merenco Swisshelicopter AG (MSH)

**Am 16. November 2017 besucht der VCU Linth Marengo Swisshelicopter in Mollis an. Als Vorschau hierzu ein Interview mit Andreas Löwenstein, welcher die MSH als CEO führt:**

**VCU (RG Linth):** «Herr Löwenstein, sind Sie gut in der Schweiz angekommen?»

**Andreas Löwenstein:** «Ja, ich hab mich gut integriert. Es kommt ja nicht von ungefähr, dass die Schweiz eines der Länder ist, in welchem die Leute am liebsten leben. Sie besetzt auch regelmässig bei internationalen Vergleichen die vordersten Plätze.»

**VCU (RG Linth):** «Wieso kam man auf die Idee, einen neuen Helikopter in der Schweiz zu entwickeln und zu bauen?»

**Andreas Löwenstein:** «Die Schweiz ist ein Land, wo die Entwicklung und Produktion eines Hubschraubers gut hinpasst. Erstens steht die Schweiz für Hightech, zweitens müssen bei Luftfahrzeugen Schweizer Werte wie Präzision, Zuverlässigkeit, Dauerhaftigkeit angewendet werden. Dementsprechend ist es erstaunlich, dass neben Pilatus und MSH (Marengo Swisshelicopter) sich wenig in diesem Bereich entwickelt hat.»

**VCU (RG Linth):** «Wann haben Sie zum ersten Mal von MSH gehört?»

**Andreas Löwenstein:** «Das war im Jahr 2010. Ich war damals bei Eurocopter, heute Airbus Helicopters, und dachte: jemand versucht mal wieder in den Markt einzusteigen. Ich hab dann gewechselt in die Marineindustrie: Unterseeboote, Flugzeugträger usw. Im 2016 wurde ich vom Verwaltungsrat der Firma Marengo gefragt, ob ich Interesse hätte einzusteigen. Nach einer Analyse des Unternehmens sah ich, dass dies eine grossartige Herausforderung ist.»

**VCU (RG Linth):** «Was reizt Sie an der Herausforderung MSH mit der Helikopter Neuentwicklung SH09?»

**Andreas Löwenstein:** «Das Projekt SH09 ist deswegen so interessant, da

es im Segment der Hubschrauber mit einer Turbine nur uralte Produkte gibt, die vor langer Zeit entwickelt wurden. Bei Airbus Helicopters ist die Maschine vor 40 Jahren entwickelt und zertifiziert worden. Das ist für ein Produkt in der Luftfahrtindustrie nicht aussergewöhnlich lange. Ein heute ausgelieferter Hubschrauber wird über mehr als 30 Jahre produziert. Der Letzte, der dann ausgeliefert wird, fliegt wahrscheinlich 30-40 Jahre lang. Wenn die Entwicklungszeit von 10 Jahren dazugerechnet wird, haben wir zusammen eine Gesamtprogrammzeit von 90 Jahren. Also alles was wir hier machen, hat eine Lebenszeit von 2-3 Generationen. Aus diesem Grund muss jedes Einzelteil, regelrecht jede Schraube am Helikopter, berechnet, konstruiert, gefertigt, getestet, dokumentiert, am Hubschrauber getestet werden um darin die Lebensdauer und die Sicherheit abzusichern, Dies führt dann zur Typenzulassung. Dieser riesige Aufwand schafft niemand, auch unsere Mitbewerber, nicht unter 8-10Jahren.»



**VCU (RG Linth):** «Was sind die Vorteile Ihres neuen Helikopters?»

**Andreas Löwenstein:** «Die Vorteile, die unser Produkt bietet, sind: erhöhte Sicherheit, ausserordentliche Missionsfähigkeit und die verbesserte Wirtschaftlichkeit. Unsere Maschine ist hoch innovativ gegenüber dem, was heute auf dem Markt ist, da die Mitbewerberprodukte vor ca. 30-40 Jahren zertifiziert wurden. Also entsprechen auch die Sicherheitsstandards dieser Maschinen den 70er Jahren. Nehmen Sie als Vergleich das Auto, bei welchem es in den 70er nicht mal ein Sicherheitsgurt gab! Wir zertifizieren das Produkt zum Standard 2014, d.h. der Helikopter ist weit

mehr Crashresistent, die Elektronik und Steuerung sind belastbarer und redundanter als die der Mitbewerber, die Überlebensfähigkeit für Pilot und Passagiere dabei weit höher. Der Helikopter kann schneller fliegen (20 km/h), verfügt über eine grössere Kabine (mehr Passagiere), verbraucht weniger Treibstoff, fliegt dadurch weiter und kann höhere Lasten tragen. Missionen können erfüllt werden, welche mit anderen Maschinen nicht erfüllt werden können. Zusätzlich bietet der SH09 tiefe Unterhaltskosten durch Einsatz modernster Technologien.»

**VCU (RG Linth):** «Aus welchen Materialien besteht die Kabine?»

**Andreas Löwenstein:** «Aus Carbon Verbundwerkstoff. Unser Hubschrauber ist bis anhin der einzige einmotorige Hubschrauber mit dieser Technologie. Die Kabine, ist damit stabiler und leichter.»

**VCU (RG Linth):** «So ein Unterfangen, wie der Bau eines neuen Helikopters, verschlingt ja innert Kürze unglaublich viel Geld. Wie kommt man an geeignete Investoren?»

**Andreas Löwenstein:** «Geeignete Investoren findet man nicht an jeder Strassenecke. Es braucht mehrere hundert Millionen bevor man Einnahmen generiert. Deshalb ist es sehr wichtig, dass das Produkt ökonomisch Sinn macht. Der Business Case muss funktionieren. Das Segment der einmotorigen Turbinenhubschrauber ist das Grösste. Es werden weltweit 600-700 Maschinen pro Jahr verkauft. Wir gehen davon aus 25-30% des Marktes zu erobern. Dies rechtfertigt die hohen Vorinvestitionen in das Projekt.»

**VCU (RG Linth):** «André Boschberg, Ingenieur und Pilot, welcher gemeinsam mit Bertrand Piccard mit der Solar Impulse die Welt umrundete, wurde kürzlich zum Verwaltungsrat gewählt. Eine optimale Ergänzung?»

**Andreas Löwenstein:** «Ja, das war das Ziel. Das Projekt gefällt ihm offensicht-

lich, da er das wiederfindet, was ihn antreibt. Pioniergeist, Innovation und Risikobereitschaft.»

**VCU (RG Linth):** «Früher hat man gehört, dass der SH09 nicht über Städte und keine Rettungseinsätze fliegen darf, da er einmotorig ist. Stimmt dies immer noch?»

**Andreas Löwenstein:** «Das stimmt bedingt. Die EASA, die europäische Luftfahrtbehörde, hat eine Doktrin, welche besagt, Urbane Gebiete nur noch mit zweimotorigen Hubschraubern zu überfliegen. Sie hatten die Meinung, zweimotorige Hubschrauber seien sicherer als Einmotorige. Dies hat den etablierten europäischen Herstellern geholfen Marktanteile zu gewinnen. Das Sicherheitsargument ist statistisch nicht haltbar, da zweimotorige Hubschrauber mehr Unfälle verursachen als Einmotorige. Durch den zweiten Motor wird die Maschine komplizierter und Piloten können mehr Fehler begehen, als bei nur einem Motor. Wenn der Motor des einmotorigen Hubschraubers ausfällt kann sich der Pilot voll und ganz der Autorotation widmen. Die EASA wird diese Regel überdenken müssen. Auf allen anderen Kontinenten wird auf einmotorige Hubschrauber gesetzt. Da mit diesen trotzdem die meisten Einsätze in Europa geflogen werden können und der Bedarf an Hubschraubern in Europa weniger als 25% des globalen Marktes ausmacht, ist dies nicht einschneidend für uns. Wir werden in Europa verkaufen, was wir verkaufen können. Der Hauptmarkt mit mehr als 50% sind jedoch die USA.»

**VCU (RG Linth):** «Sie vollziehen den Wandel von einer ingenieurgetriebenen Erfindertuppe zu einem zertifizierten Aviatikerhersteller. Was sind die wesentlichen Herausforderungen bei der Zertifizierung eines solchen Helikopters und was ist vielleicht die grösste Hürde?»

**Andreas Löwenstein:** «Die Fähigkeiten in einem zertifizierten Betrieb nicht nur die Maschine zu entwickeln, sondern auch über lange Zeit mit allen Zulieferbetrieben zu produzieren, zu prüfen, Piloten und Mechaniker auszubilden und die Betreuung über die gesamte Lebensdauer von 30 Jahre zu garantieren.»

**VCU (RG Linth):** «Marengo hält zum Standort Schweiz. Wo sehen Sie die Vorteile des Entwicklungs- und Produktionsstandorts Schweiz trotz hohen Lohnkosten und starker Währung? Wo sind die Vorteile?»

**Andreas Löwenstein:** «Die Schweiz ist bei Hightech absolut wettbewerbsfähig. Wenn Sie in Frankreich einen Gehalt von 100 auszahlen, kostet dies die Firma 172. Sie zahlen eine Unzahl von mehr oder weniger gerechtfertigten Auflagen und Steuern, Transportsteuer, Familienauslagen, volle Rentenabdeckung, volle Krankenabdeckung, um nur einige zu nennen. Die Lohnabrechnung füllt volle 2 Seiten mit Abzügen. In der Schweiz sind dies ca. 20%. Selbst wenn die Löhne in der Schweiz sicherlich höher sind, kommen Sie bei weitem nicht auf vergleichbare Grössen. In Deutschland ist die Situation ähnlich wie in Frankreich. Zusätzlich haben wir beim starken Franken nicht nur Nachteile, da wir die Turbine und andere Komponenten auch vom Ausland zukaufen.»



**VCU (RG Linth):** «Besteht eine Zusammenarbeit, oder Knowhow Transfer zwischen anderen Playern wie z.B. Pilatus oder RUAG Aviation?»

**Andreas Löwenstein:** «Wir verstehen uns gut aber dies ist noch eine Schwäche, weil es nur wenige Akteure in der Schweiz gibt. Wir finden auch zu wenige Fachkräfte in der Schweiz, da zu wenige Luftfahrtingenieure und Mechaniker in der Schweiz ausgebildet werden. Bei der MSH beschäftigen wir deshalb Leute aus 15 Nationen, 250 Ingenieure und Fachkräfte in unterschiedlichsten Disziplinen. Der Altersdurchschnitt ist 35 Jahre.»

**VCU (RG Linth):** «Sie haben 12 fixe Kaufverträge und über 115 internationale Kaufzusagen. Der erste Serienhub-

schrauber soll ab 2019 aus Mollis an den Endkunden ausgeliefert werden. Zu den Erstbestellern des Helikopters SH09 gehört Air Zermatt. Wie wichtig ist diese Bestellung in Hinblick auf die Einflussnahme/Knowhow der Ausstattung des Helikopters für Rettungsflüge?»

**Andreas Löwenstein:** «Die Air Zermatt ist ein Referenzoperator welcher weltweit anerkannt ist. Dies ist für uns sehr ermutigend und wir können von dessen Wissen weitgehend profitieren. Air Zermatt, aber auch AlpinLift, der ebenfalls eine Maschine bestellt hat, tragen zu unserer internationalen Glaubwürdigkeit bei.»

**VCU (RG Linth):** «Wie reagiert das Wettbewerbsumfeld auf Marengo? Fair oder Aggressiv?»

**Andreas Löwenstein:** «Zurzeit sind wir unter dem Radarschirm der Mitbewerber und möchten auch noch da bleiben.»

**VCU (RG Linth):** «Sie haben bereits mehrfach in China ihren Helikopter ausgestellt und streben auch eine langfristige Partnerschaft mit Helikopterbetreibern und Dienstleistungsanbietern an. Könnten die Chinesen nicht kopieren und auch zu einer starken Konkurrenz für MSH werden?»

**Andreas Löwenstein:** «Die Chinesen werden kommen. Ich habe lange mit den Chinesen zusammengearbeitet und kenne sie recht gut. Ich weiss, zu was sie fähig sind und zu was nicht. Mir macht eine Zusammenarbeit jedoch keine Sorgen. – Doch unser Hauptmarkt ist nicht China. Der Hauptmarkt ist Amerika, dort sind ca. 10'000 Hubschrauber zu ersetzen und der Markt wächst weiter. Dabei können sogar zweimotorige Hubschrauber mit unserem Produkt ersetzt werden. Wir sind sehr aktiv in den USA. Zweitwichtigster Markt ist Südostasien. China ist der Markt von Morgen, aber wir wissen nicht, wann Morgen anfängt. China ist noch sehr stark reglementiert und private Leute können kaum frei fliegen.»

**VCU (RG Linth):** «Respekt, Fairness und Verantwortung sind die Werte des VCU.

Welche Werte lebt die MSH im Umgang mit Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden?»

**Andreas Löwenstein:** «Verantwortung ist das erste, was zählt. Ohne diesen Wert kann man kein Luftfahrzeug bauen. Wir sind für das Leben unserer Passagiere, Piloten und Mechaniker verantwortlich. Verantwortlich für die Si-

cherheit. Präzision ist das zweite wichtige Element bei allem, was wir tun. Respekt und Aufrichtigkeit ist wichtig in der Zusammenarbeit mit andern. Es gilt nur das zu versprechen was wir auch halten können...»

**VCU (RG Linth):** «Vielen Dank für Ihre Zeit und Offenheit.»

Weitere Informationen zu Marengo Swisshelicopter finden Sie unter: [www.marengo-swisshelicopter.ch](http://www.marengo-swisshelicopter.ch)

Sylvia Fontana

Cornel Blöchliger  
PR Verantwortlicher  
VCU Linth

## Swisshand

### Das Swisshand-Engagement in Nigeria

Seit bald 50 Jahren betreibt die Stiftung «Swisshand» Programme in Afrika, die vor allem Frauen in ärmsten Verhältnissen zugutekommen. Das Erfolgsrezept von Swisshand besteht darin, Schulung, Beratung und Zugang zu Krediten miteinander zu verbinden. Diese Anschub-Unterstützung - die Kredite bewegen sich in der Höhe von rund 100 US\$ - ermuntert die Kreditnehmerinnen, durch eigenen Einsatz und persönliches Geschick ihrer Familie eine stabilere Existenz aufzubauen.

In Nigeria betreibt Swisshand zurzeit über 25 Programme in ländlichen, meist sehr abgelegenen Gebieten. Obwohl Nigeria als Erdölproduzent bereits als Schwellenland gilt, gibt es viele vom Staat vernachlässigte Gebiete mit sehr grosser Armut. Insgesamt leben 70 Prozent der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze. Vor Ort arbeitet Swisshand hauptsächlich mit katholischen Diözesen sowie mit einigen regional gut verankerten NGOs als Partnerorganisationen zusammen. Nachfolgend



Susan Ubaka ist stolz auf das Erreichte

zwei Beispiele aus dem Süden des Landes, die zeigen, wie sich die Arbeit von

Swisshand auswirkt. Der Süden hat ein halbtropisches Klima, und ist zum Teil sehr fruchtbar. Die Bevölkerung ist vorwiegend christlich.

Susan Ubaka lebt in der Diözese Nnewi im Süden Nigerias und macht bei einem Swisshand-Programm mit. Die aus einfachsten Verhältnissen stammende Witwe muss allein für den Unterhalt der Familie aufkommen. Früher verkaufte sie ein paar Habseligkeiten auf dem Markt ihres Dorfes, aber der Erlös reichte nirgends hin. Dann wurde sie auf das Swisshand-Programm aufmerksam. Sie trat einer Gruppe von Frauen in ähnlichen Situationen bei. Erst wurden sie in elementaren Regeln des Geschäftens geschult, beispielsweise wie man eine ganz einfache Buchhaltung führt. Dann entwickelte sie - zusammen mit dem Koordinator der Partnerorganisation von Swisshand - ihre Geschäftsidee und ihren «Businessplan». Sie wollte nicht etwas völlig Neues beginnen, sondern ihr bisher winziges Sortiment, das sie jeweils auf dem Boden ausbreitete, ausweiten und auf einem richtigen Marktstand präsentieren. Im Juni 2015 erhielt sie ihren ersten Kredit (rund 70 US\$) und letztes Jahr einen zweiten. Heute ist sie mit ihrer Ware unter Dach und bietet ein weit grösseres Sortiment an, lauter Sachen des täglichen Bedarfs. Die Einnahmen sind deutlich gestiegen, so dass sie ihre drei Kinder nun gut versorgen kann. Sie kann sie ernähren, für ihre Gesundheit sorgen und die Schulgebühren bezahlen. Kürzlich konnte sie sogar die Kosten für Schulabschlussprüfung ihrer ältesten Tochter bezahlen -

und zeigt stolz das Zertifikat. Sie sagt auch «Selbst als Witwe habe ich heute eine Stimme im Dorf und werde von den anderen Frauen voll respektiert». Das mache sie sehr stolz.

#### Fanny Chika Nzewi ist auf Erfolgskurs

Fanny Chika Nzewi lebt ebenfalls in der Diözese Nnewi und macht bei einem Swisshand-Programm mit. Die Witwe und Mutter zweier Kinder ist in ihrer Frauengruppe mittlerweile sogar zur Koordinatorin aufgerückt. Ihr Mikrounternehmen ist eine kleine Imbissstube.



Sie kann gut kochen. Schon bevor sie 2014 zum Programm stiess, führte sie eine Garküche. Aber da sie über keinerlei finanzielle Mittel verfügte, musste sie die Nahrungsmittel auf Kredit besorgen und am Ende jeden Tages die Schulden bezahlen. So kam sie nirgends hin.

Dank des Kredits von Swisshand konnte sie grössere und damit günstigere Mengen aufs Mal einkaufen und das Angebot erweitern. Ein weiterer Kredit ermöglichte es ihr, eine Kühltruhe anzuschaf-

fen. So kann sie die Nahrungsmittel länger lagern und auch noch gekühlte Getränke verkaufen. Das Geschäft läuft bestens. Inzwischen hat sie sich ein zweites unternehmerisches Standbein aufgebaut. Zwischendurch macht sie nämlich Ausflüge ins benachbarte Ghana und kauft dort die typischen Batikstoffe ein, welche die afrikanischen Frauen für ihre Gewänder so gerne mögen. Zuerst ging sie in ihrem Dorf von Haus zu Haus, um die bunten Stoffe an

die Frau zu bringen. Dank ihres dritten und letzten Kredits gehört ihr nun ein kleines Verkaufslokal, zu dem ihre Kundinnen hinkommen können. Alle Kredite samt Zinsen sind inzwischen abbezahlt und sie hat bereits weitere Pläne für ihr kleines Unternehmen.

#### Swisshand dankt für Spenden

Für dieses Engagement in Afrika ist Swisshand auf Spenden angewiesen.

Kontaktinformationen finden Sie auf der Website unter folgendem Link:  
[www.swisshand.ch/shd/spe.php](http://www.swisshand.ch/shd/spe.php)

Hildegard Jutz



Swisshand  
Stiftung Offene Hand

## Wahlergebnisse

Am 24.9. wurde unser Mitglied Frau Monika Schenker-Eisenring in Erlinsbach deutlich zur Gemeindepräsidentin gewählt.

Ebenso wurde unser Mitglied Herr Reinhard Scherrer deutlich zum Stadtammann von Klingnau gewählt.

Wir gratulieren beiden ganz herzlich und wünschen ihnen viel Freude und Erfolg in ihrer verantwortungsvollen Aufgabe.

## Neumitglieder

Wir heissen die Neumitglieder herzlich willkommen!



**Schwizer Roland**  
Jahrgang 1966  
Leiter Produktion + Logistik ACO  
Passavant AG, Netstal  
RG Linth



**Kunz Stephan**  
Jahrgang 1964  
Kundenberater KMU UBS Aarau  
RG Aargau/Solothurn



**Zimmermann Axel**  
Jahrgang 1963  
Gemeindepräsident Pfäfers  
RG Ostschweiz

## Wir gratulieren

### 40 Jahre

Matthias Hösli, Wettingen 23.11.1977

### 70 Jahre

Dr. Albert Noth, St. Antoni 11.11.1947

Dr. Josef Keller, Jona 07.12.1947

Christine Gruntz, Basel 14.12.1947

### 80 Jahre

Dr. Hansrudolf Feigenwinter, Reinach 05.12.1937

## Inserate, Publireportage, Werbebanner

Präsentieren Sie Ihre Firma im zweimonatlich versendeten Newsletter der VCU. Ihnen stehen verschiedene Werbeformen zur Verfügung: Mit einem Inserat (1/4 oder 1/2 Seite) oder mit einer Publireportage (max. 1 Seite) können Sie auf Ihre Firma aufmerksam machen.

Damit sind Sie dann auch im Internet vertreten, während zwei Monaten wird Ihr Banner auf [www.vcu.ch](http://www.vcu.ch) geschaltet.

Die Angebote im Überblick:

Inserat (1/4 Seite): Fr. 200.-

Inserat (1/2 Seite): Fr. 400.-

Publireportage inkl. Banner für 2 Monate: Fr. 600.-

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf: [info@vcu.ch](mailto:info@vcu.ch)

## Impressum

VCU Aktuell, Nr. 5/Oktober 2017

Newsletter der

Vereinigung Christlicher Unternehmer der Schweiz (VCU)

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

Geschäftsstelle: [info@vcu.ch](mailto:info@vcu.ch)

Verantwortlich für diese Ausgabe: RG Linth

Koordination: Mirabit GmbH, CH-8590 Romanshorn

[www.mirabit.com](http://www.mirabit.com), [info@mirabit.com](mailto:info@mirabit.com)

Gestaltung: Milan Platzer, Mirabit GmbH

Nächste Ausgabe: Nr. 6/Dezember 2017

Verantwortlich: RG Ostschweiz

Redaktionsschluss: 01.12.2017

## Agenda

### Mittwoch, 18. Oktober 2017

Region Ostschweiz

OLMA-Anlass

### Donnerstag, 19. Oktober 2017

Region Linth

«Langlauf, ein Sport mit Zulauf»

### Donnerstag, 26. Oktober 2017

Region Aargau/Solothurn

6 Jahrzehnte Qualität und Präzision

### Donnerstag, 26. Oktober 2017

Region Zürich

VCU Zürich TimeOut Business-Lunch

### Montag, 30. Oktober 2017

Region Ostschweiz

Business Lunch

### Mittwoch, 15. November 2017

Region Basel

Dr. med. vet. Olivier Pagan, Direktor Zoo, Basel –

Warum betreiben wir im 21. Jahrhundert einen Zoo?

### Donnerstag, 16. November 2017

Region Linth

Besichtigung Helikopterbau Marengo

### Dienstag, 21. November 2017

Region Ostschweiz

Business Lunch

### Dienstag, 28. November 2017

Region Zürich

VCU Zürich TimeOut mit Referat von Judith Hardegger

(Redaktionsleiterin SRF Sternstunden)

### Montag, 04. Dezember 2017

Region Ostschweiz

Weihnachtsanlass

### Mittwoch, 13. Dezember 2017

Region Ostschweiz

Business Lunch

### Donnerstag, 14. Dezember 2017

Region Linth

Adventsbesinnung + Weihnachtsessen

### Donnerstag, 14. Dezember 2017

Region Basel

Prof. Dr. Daniel Mall, Dozent an der FHNW: «Wozu

braucht es Kryptographie?»