



Kein Marronigrill, sondern ein Teerkocher: Robit-Firmenchef Bruno Meier (links) und einer seiner Mitarbeiter erhitzen Bitumen für den Anstrich auf dem Boden. Bild: Christoph Bantli

Unilabs eröffnet Labor in Dübendorf

DÜBENDORF. Das Zentrum für Labormedizin im Dübendorfer Ortsteil Stettbach nimmt voraussichtlich im nächsten Frühling seine Arbeit auf. Dies schreibt die Bauherrin Unilabs in ihrer Mitteilung. In einem früheren Schreiben aus dem Jahr 2011 hatte sie die Eröffnung zunächst auf Anfang dieses Jahres festgelegt.

Das Privatunternehmen Unilabs ist nach eigenen Angaben Marktführer auf seinem Gebiet in der Schweiz. Neben den bestehenden Zentren in Coppet VD und Lugano werde der Neubau in Dübendorf «den dritten hochmodernen Knotenpunkt des labormedizinischen Netzwerks» bilden. Die Standortstrategie erlaube es Unilabs, Ärzten und Spitälern effiziente Dienstleistungen in moderner Labormedizin anzubieten.

In Dübendorf werden nach Einweihung der Räumlichkeiten Anfang des nächsten Jahres 130 Angestellte auf 3000 Quadratmetern ihre Arbeit aufnehmen. Im laut Unilabs hochmodernen Labor würden die Mitarbeiter vorwiegend Spezialanalysen, aber teilweise auch Routineanalysen für die gesamte Deutschschweiz durchführen. «Wir verfügen nun als einziger Schweizer Anbieter über drei hochmoderne Zentren, ergänzt durch das dichteste Netz von lokalen Laboratorien, wird Managing Director Alain Cahen im Schreiben zitiert. Den Zuzug nach Dübendorf erkläre er sich mit der vorteilhaften Verkehrsanbindung im Raum Zürich/Ostschweiz: «Die Nähe zu unseren Kunden und eine möglichst kurze Bearbeitungszeit aller Proben ist uns sehr wichtig. Eine Stärkung unseres Netzwerks in dieser Region war daher naheliegend.» (zo)

Unternehmen mit Bodenhaftung

RÜTI. Die Firma Robit dichtet Häuser gegen Feuchtigkeit ab und bewahrt Bewohner vor Strahlung aus dem Erdreich. In 50 Jahren haben die elf Mitarbeiter rund 40000 Baustellen besucht.

YVES BALLINARI

Auf dem Bau ist Robit ein stehender Begriff. Jeden Tag fahren Lieferwagen mit dem grünen Schriftzug des Unternehmens an mindestens einer Baustelle in der Deutschschweiz vor. In Stahltopfen köcheln Mitarbeiter Bitumen zur flüssigen Masse. Einen Teil davon verstreichen sie auf die nackten Betonböden in den Untergeschossen der Gebäude. Diese dünne Schicht bedecken sie mit einer Aluminiumfolie, darüber folgt ein zweiter Anstrich.

Die Legierung dichtet das Innere von Gebäuden ab gegen den entweichenden Wasserdampf aus dem umliegenden Erdreich. Ausserdem schützt es die Benutzer der Gebäude vor Radon. Das radioaktive Gas tritt natürlich aus dem Boden aus und führt in hoher Konzentration zu schweren Schäden in den Atemwegen. Laut Bundesamt für Gesundheit (BFG) ist Radon die zweithäufigste Ursache für das Auftreten von Lungenkrebs. Das BFG schreibt diesem Umstand 200 bis 300 Todesopfer pro Jahr zu.

Robit garantiert mit der Feuchtigkeitssperre zumindest, dass die Menge an Radon die Grenzwerte nicht überschreitet. Allein im letzten Jahr führte das Unternehmen Arbeiten auf 400 Baustellen aus. In den 50 Jahren, in denen sie darüber Buch führt, kommt sie auf das Hundertfache.

Pionier aus Dresden

Der gesundheitliche Nutzen seiner Erfindung dürfte Hans Roth nicht bekannt gewesen sein, als er 1932 sein Unternehmen gründete. Der Diplomingenieur lebte damals in Dresden und tüftelte an einer Methode, um die Feuchtigkeit von Häusern fernzuhalten. In den ersten Jahren legte er die Böden mit Kupferplatten aus. Noch vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs entwickelte er das eigentliche System aus Bitumen und Aluminium.

«Mit seiner Lösung war Roth ein Pionier», erzählt Bruno Meier, der heutige Inhaber und Geschäftsführer. Die Arbeitsweise hat sich seit der Vorkriegszeit nur unwesentlich verändert. Der Firmensitz hingegen liegt längst nicht mehr in Sachsen; Meier erzählt die Firmengeschichte in einem Geschäftsgespräch zwischen Rütli und Bubikon. Wie es zum Umzug kam, ist aus der Firmenchronik nicht klar ersichtlich. Nach der Gründung der Firma Roth Bitumen war die Nachfrage zunächst so gross, dass sie zu einem Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern heranwuchs. Als in der Nachkriegszeit die Dachpappe als Alternative aufkam, sank die Zahl der Angestellten.

Jahre später zog das Unternehmen in die Schweiz. Zuerst liess sich Roth Bitumen in Basel nieder und gab sich den Namen Robit. 1969 verlegten die Söhne des Firmengründers den Hauptsitz dann nach Männedorf. Im Zuge dessen gelangte Robit 2008 nach Rütli, wo sich heute der Hauptsitz befindet. Weitere Filialen unterhält Robit in Zunzgen im Kanton Baselland und in Frauenfeld.

An den drei Standorten arbeiten elf Mitarbeiter. Der Chef erledigt die Büroarbeit. Er bedient das Telefon und berät Kunden und ist oft mit dem Auto unterwegs, um die Objekte zu besichtigen, an denen seine Leute arbeiten.

«Ein bisschen teurer»

Vor seinem Eintritt in die Firma war Meier täglich auf der Baustelle. Er arbeitete als Bauführer, nachdem er seine berufliche Laufbahn mit einer Maurerlehre begonnen hatte. Das Robit-Logo sei ihm nach wenigen Tagen als Lehrling ein Begriff gewesen, sagt er. «Schon damals war das Unternehmen im Baugewerbe sehr präsent.»

Dass er es einmal leiten würde, ahnte er nicht. Meier kam aus familiären Gründen zu Robit: Seine Frau ist die Enkelin des Firmengründers. 2002 übernahm Meier das Unternehmen unter dem Versprechen, dem bisherigen Besitzer sämtliche Aktien abzukaufen.

Seit er die Anteile 2006 übernommen hat, führt er das Unternehmen in eigener Verantwortung. Ein Mitarbeiter in Teilzeit hilft ihm ab und zu aus, ansonsten lastet die ganze Verantwortung auf dem Geschäftsführer.

Er ist weniger mit strategischen Entscheiden beschäftigt als mit dem Alltagsgeschäft. Zahlreiche Konkurrenzprodukte bedrängen das Unternehmen. Ausserdem muss sich Robit auf einem Markt behaupten, der von Kostendruck geprägt ist. «Wir setzen unser Bekenntnis zur Qualität als Marktvorteil dagegen», sagt Meier in diesem Zusammenhang. «Wir sind ein bisschen teurer als die Lösungen der Konkurrenz. Aber wer Qualität will, nimmt das in Kauf.»

Expansion war ein Thema

Dennoch entgehen Robit laut dem Firmenchef oft Aufträge, weil der Bauherr sich entscheide, ein Billigprodukt zu verbauen. «Sie legen vor allem Wert auf Dinge, die augenscheinlich sind. Sparen beim Schutz vor Feuchtigkeit kann aber fatal sein, denn der Aufwand bei Schäden ist gross.» Abgesehen davon sei die Auftragslage erfreulich. «Wir behaupten uns gut», sagt Meier.

Abhängig ist der Geschäftsgang in erster Linie von der Bautätigkeit. Meier bezeichnet die Situation im Zürcher Oberland als Boom. Wegen des knappen Angebots an Bauland entstehen heute Bauten an Stellen, die früher nicht erste Wahl waren. Vor einigen Jahren musste in Weisslingen der Bauherr einer Siedlung nachträglich in eine Entwässerung investieren, weil sich die Gebäude in einer Mulde befinden und mit Wasser vollliefen. In diesen Fällen

kann Robit allerdings nichts mehr ausrichten. «Gegen Wasserdruck braucht es andere Massnahmen, da ist eine Dampfsperre machtlos.»

Die Tendenz zu verdichtetem Bauen läuft ebenfalls an Robit vorbei. «Für uns sind nicht höhere Häuser interessant, sondern das Untergeschoss.» Zugute kommt Meier und seinen Mitarbeitern, dass viele der öffentlichen Gebäude, wie zum Beispiel Schulen oder Turnhallen, in den 1970er Jahren entstanden und nun sanierungsbedürftig sind. Der gesamte Kundenstamm von Robit umfasst rund 3500 bis 4000 Adressen von Privatpersonen, Institutionen und Unternehmen. Der Schritt ins grenznahe Ausland war im Verlauf der Firmengeschichte mehrfach ein Thema. «Man einigte sich jedoch darauf, sich auf die Schweiz zu beschränken.»

Generationen von Werbeträgern

Neben der Deutschschweiz ist Robit in der Romandie und im Tessin vertreten, akquiriert aber nicht aktiv Aufträge. «Die Fahrt dorthin rechnet sich in den meisten Fällen weder für uns noch für die Kunden», sagt Meier. Die Marge ist ohnehin tief, und deshalb nimmt er jeden Auftrag an, der die Kosten deckt. Darunter macht er es nicht. «Im Baugewerbe ist es eine verbreitete Praxis, eher auf den Umsatz als auf den Gewinn zu schauen. Viele Unternehmen gehen dadurch Konkurs.» Robit dagegen sei für seine Verlässlichkeit geschätzt. «Ich spreche häufig mit jungen Bauleitern und Ingenieuren, die aufgrund von Empfehlungen auf uns zukommen.»

Daran will das Unternehmen anknüpfen. So wie Meier vor 30 Jahren, soll Robit jungen Bauleuten auch weiterhin zum Begriff werden. «Wenn sie ihre Erfahrungen mit unserer Arbeit weitergeben, ist das die beste Werbung.» Der Umsatz steige jedenfalls auch ohne hohe Werbeausgaben. Und die Zahl der Mitarbeiter wächst. Die dienstältesten arbeiten seit 30 Jahren bei Robit. Unter alt eingesessenen Bauleuten sind sie so bekannt wie ihr Arbeitgeber.

Zahnarztzentrum mit Standort in Uster

USTER. Alt eingesessene Zahnärzte erhalten in Uster Konkurrenz von einer Filialkette. Vergangenen Montag lud das Unternehmen Zahnarztzentrum.ch zur Einweihung seines zehnten Standorts im Kanton Zürich. In der Schweiz betreibt die Firma, die sich als grösste ihrer Art in der Schweiz bewirbt, bisher insgesamt 24 Zentren. Die Filiale an der Zürichstrasse 5 in Uster bietet neben Angeboten wie Dentalhygiene auch komplizierte chirurgische Eingriffe an. Leiten wird den Standort Dr. Frederic Schweizer, der dieselbe Funktion drei Jahre lang in Winterthur ausübte. In Uster stehen ihm zwei weitere Zahnärzte, eine Dentalhygienikerin und vier Dentalassistentinnen zur Seite.

Laut eigenen Angaben zeichnet sich Zahnarztzentrum.ch durch ausserordentlich lange Öffnungszeiten und Flexibilität aus. Der Standort in Uster soll seinen Patienten an 365 Tagen im Jahr offen stehen. An Samstagen und an Sonntagen gelten eingeschränkte Öffnungszeiten. Unter der Woche nimmt die Praxis ihre Arbeit um 7 Uhr auf und beendet sie um 20 Uhr. Zudem verspricht das Unternehmen, Patienten in einer Notfallsituation noch am selben Tag und am Wochenende sowie an Feiertagen ohne Zuschlag zu behandeln. (zo)

IN KÜRZE

Implenia sichert sich Aufträge

DIETLIKON. Implenia modernisiert im Raum Zürich Bauobjekte im grossen Stil. Wie der Konzern mit Sitz in Dietlikon mitteilt, belaufen sich die «kürzlich akquirierten Projekte» auf mehr als 100 Millionen Franken. Die Aufträge stammen von privater und von öffentlicher Hand. Allein die Sanierung des Bürogebäudes Flurpark in Zürich schätzt Implenia auf ein Volumen von 50 Millionen Franken. (zo)