

In 115 Swisscom-Shops ist die Valida drin

Schon bald präsentieren sich sämtliche Swisscom-Shops in neuem Glanz. Beim Material setzt das Telekommunikationsunternehmen unter anderem auf Holz. Ein Teil davon wird in unserer Schreinerei bearbeitet. Die Auftraggeberin Erich Keller AG arbeitet nicht nur bei der Ladeneinrichtung mit der Valida zusammen.



In der Schreinerei der Valida werden Holzschubladen und Accessoire-Teile für die Swisscom-Shops hergestellt.

Der grösste Telekommunikationsanbieter der Schweiz erhält einen frischen Auftritt. Die neuen Inneneinrichtungen der 115 Swisscom-Shops sind modern, inspirierend und vor allem «holz»ig. Die Umgestaltung der Läden nimmt die Erich Keller AG vor. Das auf der ganzen Welt tätige Unternehmen mit Sitz in Sulgen (TG) fertigt private und geschäftliche Innenausbauten, entwickelt Klimasysteme und stellt Bildschirmarbeitsplätze her, die unter anderem im Börsen- und Devisenhandel sowie in Kommandozentralen, Leitstellen und Studios zum Einsatz kommen. Eines ihrer Produkte ist der «Talky» – eine multifunktionale Kabine, die beispielsweise im Grossraumbüro als ruhige Ecke zum Telefonieren, Denken und Schreiben dient. «Wir haben nach einem leistungsfähigen Partner im Schreinerbereich gesucht, der unseren hohen Qualitätsansprüchen genügt, eine gute Infrastruktur hat, in logistischen Aufgaben versiert ist, versprochene Termine einhält und aus der Region kommt», erklärt Florin Schwarz von der Erich Keller AG. «Zudem gehört die Zusammenarbeit mit sozialen Unternehmen aus dem zweiten Arbeitsmarkt zu unserer Unternehmens-

politik», ergänzt er. Und so kommt es, dass die Valida in diesen Tagen im Auftrag der Erich Keller AG die neuen Holzschubladen und Accessoire-Teile für die Swisscom-Shops produziert, aber auch Massivholz

Fünf Fragen an Andreas Kiebler, Ressortleiter Produktion & Dienstleistungen



Das Leistungsangebot der Valida-Betriebe ist äusserst vielfältig. Was war in diesem Jahr dein persönlicher Höhepunkt rund um die Kundenaufträge?

Die Zusammenarbeit mit der Erich Keller AG repräsentiert eine Form der Zusammenarbeit, welche wir anstreben. Das Arbeiten und die Weiterentwicklung der individuellen Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden gehört zu den Höhepunkten. Bei der Erich Keller AG liegt die grösste Herausforderung

bearbeitet, Möbeleinzelteile zu ganzen Möbeln zusammenbaut und Wandelemente als Sandwichteile für den «Talky» herstellt. Als Sandwichteile werden zwei Deckplatten bezeichnet, die durch einen Sperrholzrahmen festgehalten und dazwischen mit Isolationsmaterial – eben im Sandwich – ausgestattet werden. «Die Zusammenarbeit ist für beide Seiten eine Erfolgsgeschichte», freut sich Schwarz. Der über 70 Jahre alte Betrieb berücksichtigt auch in ihren internen Produktionsstätten Menschen mit Beeinträchtigung und ermöglicht ihnen damit eine Anstellung im ersten Arbeitsmarkt. «Aktuell bieten wir vier Arbeitsplätze für Menschen mit Beeinträchtigung und planen,

einen weiteren zu schaffen. Wir machen das aus Überzeugung und haben Freude daran – jede investierte Zeit dafür ist für alle ein Gewinn», ist sich Schwarz sicher.



Für die Creative Spaces «Talky» produziert die Valida Sandwichteile. Mehr zum Produkt: www.talky.ch



Florin Schwarz, zuständig für den Einkauf und die Beschaffung bei der Erich Keller AG, schätzt die Zusammenarbeit mit der Valida.

in der Logistik mit der direkten Lieferung ins Zentrallager der Swisscom. Das bedingt einige zusätzliche Arbeitsschritte.

Welche Eigenschaften machen die Valida zu einer starken Partnerin?

Aus unseren Kundenrückmeldungen stehen die Themen wie Auftragsabwicklung, Qualität und Termintreue ganz oben. Das verdanken wir insbesondere unseren kurzen Entscheidungswegen, da sie innerhalb einer Abteilung verlaufen und uns dadurch schnelles Handeln ermöglichen. Weiter zeichnet uns aus, jeden noch so individuellen Kundenwunsch umsetzen zu können. Gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden entwickeln wir massgeschneiderte Lösungen ganz nach ihren Bedürfnissen. Weiters schätzen unsere Auftraggeberinnen und Auftraggeber die langjährigen Ansprechpersonen und deren Netzwerk, die regionale Ausrichtung und nicht zuletzt natürlich das Know-how unserer Angestellten.

Eine neue Kundin aufzubauen, ist oft mit grossem Risiko verbunden. Bist du ein Gambler?

Nein, eine Portion Mut gehört aber dazu. Unsere Investitionen tätigen wir zum einen ausgerichtet an unseren Kernleistungen, zum anderen in der Zusammenarbeit bei Kundenprojekten. Solche Ausbauten und

Modernisierungen sind aber unabdingbar, um Aufträge zu halten, zu gewinnen und um konkurrenzfähig zu bleiben.

Und zahlte sich dein Mut in der Vergangenheit aus?

Ja, da gibt es schöne Beispiele. Wir gingen vor nicht allzu langer Zeit eine Zusammenarbeit mit einem Start-up ein. Der technologische Ansatz und die Kultur reizten uns. Mit der Übernahme durch eine Firmengruppe durften wir am Wachstum partizipieren. Unser Ansporn ist es, die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden frühzeitig zu erkennen und ihnen die passende Infrastruktur zu bieten – das minimiert das Risiko.

Nach der Pandemie folgen die Energiekrise sowie die schon länger anhaltenden Unsicherheiten am Beschaffungsmarkt. Wie geht die Valida damit um?

Die Planbarkeit nimmt stark ab, alles wird kurzfristiger. Gerade bei diesen Themen kommt uns unser Reaktionsvermögen zugute. Es hilft nicht, zu jammern. Viel eher veranlasst es uns, solche Gegebenheiten anzunehmen und daraus zu lernen. Die Pandemie half uns, beweglicher zu werden. Die aktuellen globalen Herausforderungen schaffen auch eine tiefe Verbindung und machen stark.