

Partnerschaft mit beidseitiger Bodenhaftung

Roman Rüttimann, Geschäftsleiter der Ernst Weber AG aus Wetzikon, setzt auf Innovationsgeist und persönliches Engagement. Der Erfolg gibt ihm recht: sein Familienbetrieb produziert noch immer im Zürcher Oberland.



Grosses Spezialisten-Know-how, fachversierte Handwerker und eine durchgehend lokale Fertigung: Seit 140 Jahren wirtschaftet die Firma Ernst Weber AG erfolgreich in Wetzikon.



Roman Rüttimann, Geschäftsleiter, und seine Eltern, Brigitta und Peter Rüttimann führen das Unternehmen.

Schweizer KMUs haben Zukunft! Dies trifft ganz besonders für die Ernst Weber AG zu, die sich als regional ansässiges Unternehmen seit bald 140 Jahren überzeugend im Markt behauptet. Anstatt auf die Produktion in Billigländern auszuweichen, um sich über den Preis gegen die günstigeren Importwarenhändler zu behaupten, setzt sie auf echte Schweizer Tugenden: Grosses Spezialisten-Know-how, fachversierte Handwerker und eine durchgehend lokale Fertigung. Durch Produkte mit hohem Individualisierungsgrad schafft sie sich zusätzlich Vorsprung auf die Kon-

kurrenz. Ab dem Moment, wo ihre Rohstoffe – Aluminium und andere Metalle – in unserem Land eintreffen, gibt Roman Rüttimann und sein Team das Ruder nicht mehr aus der Hand. Mit ihm hat die jüngste Generation die Geschäftsleitung übernommen. Seit 2011 steuert er das Familienunternehmen mit viel Innovationsgeist, persönlichem Engagement und Fachverstand erfolgreich. Schon sein Vater, Peter Rüttimann, der die Firma aufgrund der fehlenden Nachfolger in der ursprünglichen Gründerfamilie zusammen mit einem weiteren Kadermitglied 1994 übernahm, hat auf dieselben Qualitäten gesetzt, mit der sie sich auch heute im immer härteren Konkurrenzumfeld erfolgreich zu behaupten weiss. Mit den eigens entwickelten hagelschlaggeprüften Alu-Fensterläden hat die Ernst Weber AG erst kürzlich ein zukunftsweisendes Produkt lanciert, welches aufgrund der Klimaveränderungen auf besonders grosses Interesse – auch bei der kantonalen Gebäudeversicherung – stösst.

Was 1876 in Wetzikon nur 500 Meter vom heutigen modernen Verarbeitungs- und Vertriebsstandort entfernt begann, hat sich

auch dank einer vorausschauenden, menschlichen und betriebswirtschaftlich vernünftigen Unternehmensführung zu dem entwickelt, was es heute ist. «Bei uns zählt der Mensch. Mitarbeitender, Kunde und genauso der Bankberater, der in einem Familienbetrieb unserer Grösse und Komplexität eine wichtige Rolle einnimmt», umschreibt Roman Rüttimann, Geschäftsleiter, das Erfolgsrezept der Firma.

Partnerschaftliche Beziehung

Seit mehreren Jahren arbeitet die Familie Rüttimann in finanziellen Belangen eng mit dem Firmenkundenteam der Clientis Zürcher Regionalbank in Wetzikon zusammen. Nicht aber nur die örtliche Nähe – die natürlich vieles einfacher, die Wege schneller macht –, sondern vor allem die persönliche, partnerschaftliche Beziehung zu ihrem Bankberater überzeugt die zwei, gemeinsam im Unternehmen tätigen, Generationen der Rüttimanns. «Mit Michael Zürrer steht uns ein Bankberater zur Seite, der mit derselben Bodenständigkeit und Verantwortung seine Arbeit tut, mit der wir täglich selber ans Werk gehen», meint Roman Rüttimann. Ganz gleich sieht es

Seit 140 Jahren erfolgreich am Markt

Die Ernst Weber AG, Wetzikon hat sich auf die Produktion von hochwertigen Alu-Fensterläden und den Metallbau nach Mass spezialisiert. Sie plant, produziert und montiert Produkte für Qualitätsbewusste. Über 40 Fachleute und Spezialisten mit übergreifenden Qualifikationen kumulieren ein hohes Mass an Wissen und Erfahrungen, die sie täglich in die lokale, lückenlose Wertschöpfungskette einfließen lassen und so noch echte Schweizer Qualitätsprodukte herstellen. Die Kunden der Ernst Weber AG stammen hauptsächlich aus der Region wie auch der ganzen Schweiz und dem Ausland.

► www.weber-metall.ch

Michael Zürrer, der sich über das gegenseitig gewachsene Vertrauen und die daraus resultierende erfolgreiche Zusammenarbeit sehr freut. Transparenz und die aus dem regen persönlichen Austausch generierten Kenntnisse, über das, was der andere macht und plant, sind für beide Seiten ebenso wichtig. «Ich sehe mich nicht als Verkäufer der Dienstleistungen der Bank, sondern als Berater, der mit meinen Kunden eine Wechselbeziehung auf Augenhöhe führt und an deren langfristigen Erfolg mitarbeitet», sagt Michael Zürrer.

Proaktiv neue Wege suchen

Der Innovationsgeist, den die Ernst Weber AG immer wieder proaktiv neue Wege suchen und grosse Entwicklungsschritte tun lässt, braucht einen zuverlässigen und versierten Finanzpartner. «Wir sind sehr offen und schätzen die persönliche Beratung, bei der auch kritische Fragen Platz haben», meint Roman Rüttimann und geht auch in diesem Aspekt mit uns einig: Persönliche Verbindungen bilden eine gute Basis – in allem.