

**Zeitschrift:** Historischer Kalender, oder, Der hinkende Bot  
**Band:** 304 (2021)

**Artikel:** Australische Schafe profitieren von Oberaargauer Produkten  
**Autor:** Mavris, Giannis  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-869396>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 27.04.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# Australische Schafe profitieren von Oberaargauer Produkten

Text: **Giannis Mavris**

Berner Qualität für die Welt: Die Heiniger AG aus Herzogenbuchsee gehört zu den Weltmarktführern in der Herstellung von Tierschurmaschinen. Eine Berner Erfolgsgeschichte.

Wird in Australien ein Schaf geschoren, so ist die Wahrscheinlichkeit sehr gross, dass das mit einer Heiniger-Schermaschine geschieht. Das Unternehmen aus Herzogenbuchsee hat sich zu einem der führenden Hersteller von Tierschurprodukten entwickelt; das Geschäft in Australien spielt dabei eine grosse Rolle.

«Als neuer Player in einen gesättigten Markt am anderen Ende der Welt einzusteigen – das geht eigentlich gar nicht», sagt Daniel Heiniger rückblickend. Der Geschäftsleiter führt das Familienunternehmen in dritter Generation und ist noch immer erstaunt, wie sein Vater dazumal den strategisch wichtigen australischen Markt beackerte.

Man habe vor Ort gelernt und dem Markt zugehört, sagt Daniel Heiniger. Zwei Faktoren waren dazu nötig: Der Wille, entgegen allen Widerständen im Geschäft Fuss zu fassen. Und die Geduld, die dafür nötige jahrelange Aufbauarbeit zu leisten. Als eigentümergeführtes Familienunternehmen konnte die Heiniger AG längerfristig denken und Risiken eingehen, die beispiels-

weise börsenkotierte Unternehmen sich nicht leisten könnten.

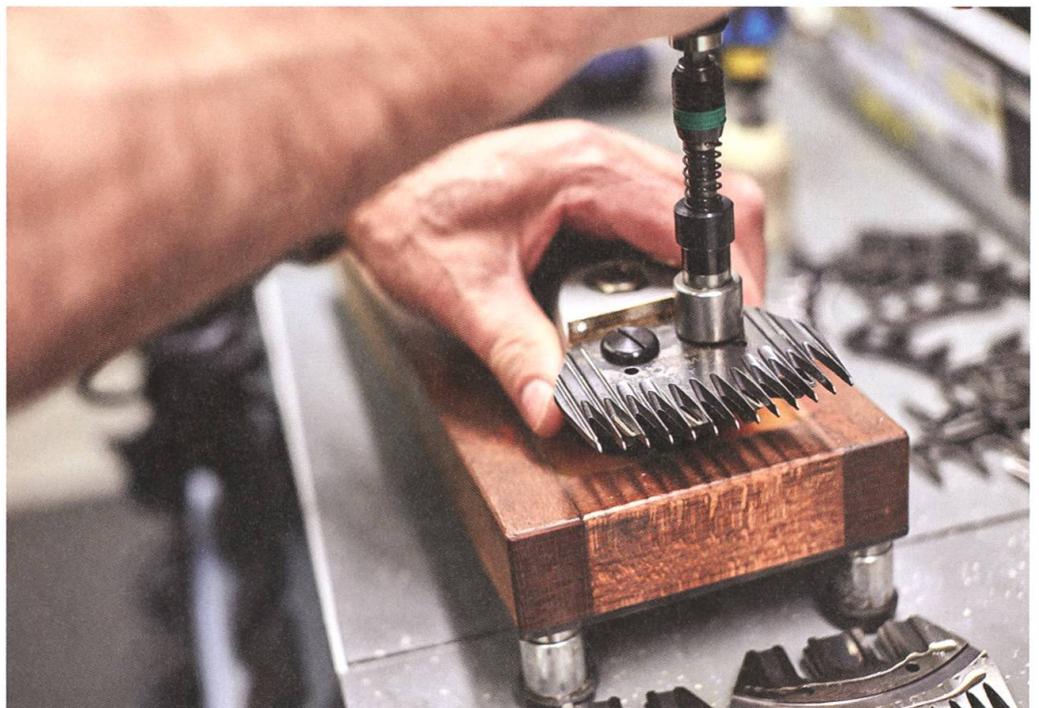
Aus Herzogenbuchsee exportiert man zwar mittlerweile in mehr als fünfzig Länder. Rund ein Drittel des Umsatzes wird jedoch noch immer in Australien erzielt, zusammen mit Neuseeland gar rund vierzig Prozent. Am Beispiel von «Down Under» werden die Stärken der Heiniger AG sichtbar: Die Herstellung qualitativ hochwertiger Produkte ist gepaart mit unternehmerischem Fleiss und Ausdauer.

### Meister der Innovation

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg ist die Innovationsfähigkeit der Firma. Das wird an einem weiteren grossen Wurf sichtbar, der die vorherrschende Marktposition besiegelte: dem Motor mit automatischem Blockiermechanismus.

Dazu muss man wissen, wie die schätzungsweise 75 Millionen Schafe in Australien geschoren werden: Professionelle Scherer ziehen in Teams von Farm zu Farm und erledigen die Ar-

Zehntausende von Maschinen werden jedes Jahr zusammengesetzt.



## Mensch und Roboter arbeiten Hand in Hand

gm. Zwischen zwanzig und dreissig Produktionsschritte sind nötig, um ein Schurmesser zu fertigen – von den eigentlichen Schurmaschinen gar nicht erst zu sprechen. Das sind eigentlich denkbar schlechte Voraussetzungen, um solche Produkte massenhaft im Hochlohnland Schweiz herzustellen. Viele Arbeitsschritte werden heute von Hightech-Robotern durchgeführt. Für den letzten Schliff und die Qualitätskontrolle braucht es aber weiterhin menschliche Hände, Augen – und Ohren.

«Wir haben in unserem Betrieb schon sehr früh auf die Automatisierung gesetzt», sagt Geschäftsführer Daniel Heiniger. Eine Wahl habe man dabei eigentlich nicht gehabt: «Bei den hohen Lohnkosten hierzulande heisst es, entweder auf Entwicklung und Innovation zu setzen oder unterzugehen.» Insbesondere die Stahlbearbeitung ist stark automatisiert worden. Roboterarme schleifen und stanzen jährlich Hunderttausende von Messern unter den wachsamen Augen des Personals. Insbesondere bei der Vernetzung der Arbeitsschritte und der Kombination der eingesetzten Maschinen sei man der Konkurrenz voraus, weshalb diese Prozesse auch als Betriebsgeheimnis behandelt werden. «In unserer

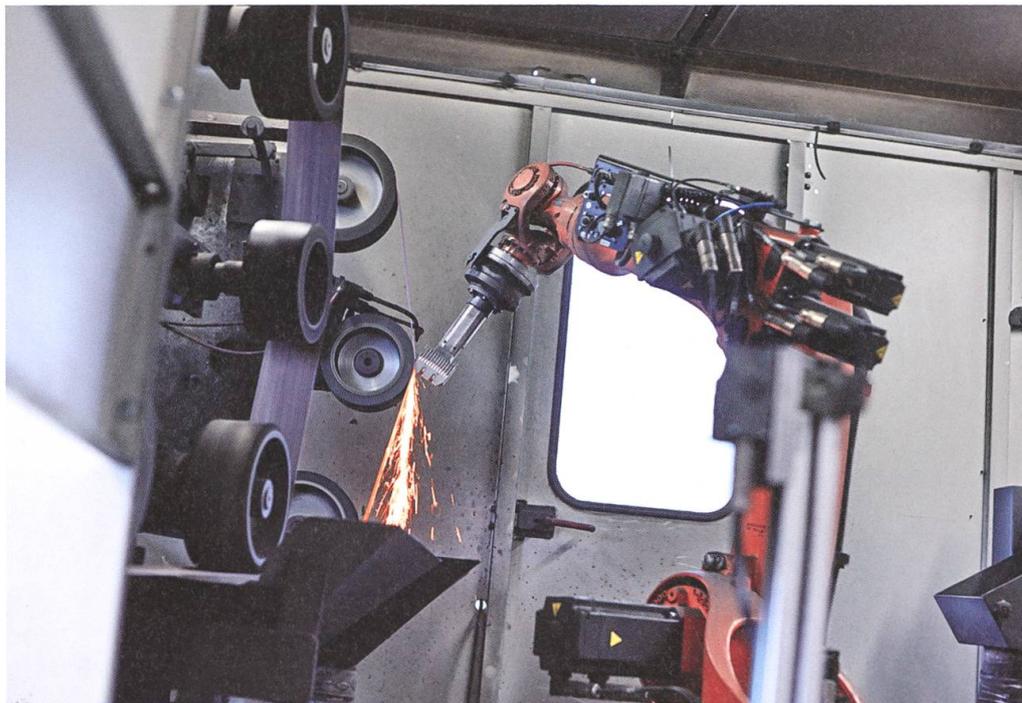
Branche fertigt wohl niemand so effizient wie wir», glaubt Daniel Heiniger.

Die Automatisierung hat sich auch auf das Personal ausgewirkt. Zu Entlassungen ist es nicht gekommen, ganz im Gegenteil: «Dank unserem stetigen Wachstum haben wir in den letzten zehn Jahren mehr Leute angestellt», so Daniel Heiniger. Die Anforderungen haben sich jedoch geändert. Gesucht sind höher qualifizierte Arbeitnehmer, insbesondere weil viel Wert auf die Entwicklung neuer Produkte gelegt wird. «Wir leben von der Innovation.» Den modernen Arbeitsmethoden zum Trotz: Der letzte Feinschliff erfolgt von Hand. In der Endkontrolle werden allfällige Unebenheiten mit der Handfeile ausgebügelt und mangelhafte Messer ausgemustert. «Unsere erfahrenen Mitarbeiterinnen sehen Risse, die ich nie im Leben sehen würde», lobt Daniel Heiniger. Allerdings können auch mikroskopisch kleine Risse in der Metallstruktur ein Messer unbrauchbar machen. Deshalb erfolgt ganz zum Schluss der Klangtest: Dabei wird das fertige Messer auf eine Metallplatte fallen gelassen. Ist der Ton «falsch», dann wird das Stück aussortiert. Mechanisch kann dieser Vorgang nicht durchgeführt werden – für diese Arbeit braucht es weiterhin das menschliche Gehör.

beit im Akkord. Die Farmbesitzer haben eigene Schurmotoren, an denen die mitgebrachten Schermaschinen – das effektive Arbeitsinstrument – angeschlossen werden können. Manchmal befinden sich Zaunstücke oder sonstige harte Materialien in der Schurwolle, die beim Scheren in die Messer geraten. «Das jagt einem

dann die Maschine inklusive der scharfen Messer um die Ohren und kann zu ernsthaften Verletzungen führen», sagt Daniel Heiniger.

Dank dem erwähnten Blockiermechanismus, der in einem derartigen Fall den Motor automatisch abstellt, kommt es nicht mehr zu solchen Zwischenfällen. Die Sicherheit am Arbeitsplatz



Hunderttausende von Messern werden jährlich geschliffen. Diese Arbeit ist schon längst den Roboterarmen übergeben worden.

Jedes Messer wird zum Schluss einzeln überprüft – falls nötig, wird nachgeschliffen. Für die Millimeterarbeit ist ein geübtes Auge nötig.



Schnell und zuverlässig:  
Bei der Schafschur kommt  
es sowohl auf Tempo  
als auch auf Sicherheit an.



Kleintierschur: In einer  
weiteren Nische  
haben Heiniger-Produkte  
Markterfolge erzielt.



wurde so massiv verbessert. Die Firma erhielt dafür von der australischen Regierung sogar eine Auszeichnung. Mittlerweile gebe es Scherer, die sich weigern würden, auf Farmen zu arbeiten, wenn sie keine Heiniger-Motoren hätten, so Daniel Heiniger.

Profis brauchen für das Scheren eines Schafes zwischen vierzig und fünfzig Sekunden. Da ihre Entschädigung von der Geschwindigkeit abhängig ist, zählt jede Sekunde pro Schaf, die sie weniger brauchen. «Deshalb sind sie auch bereit, für bewährte Schweizer Qualität mehr zu bezahlen», sagt Daniel Heiniger. Auch wenn die Produkte teilweise doppelt so teuer sind wie bei der Konkurrenz, in Australien hat das Unternehmen mittlerweile Kultstatus: Heiniger verkauft dort sogar Unterhosen mit dem Firmenlogo.

Die besondere Stellung von Heiniger wird auch an negativen Reaktionen sichtbar. So wie es die Fans gebe, gebe es auch die Gegner: «Manche boykottieren uns, weil sie uns für einen Grosskonzern mit Tausenden von Mitarbeitern halten, der den Markt weltweit dominiert», sagt Daniel Heiniger schmunzelnd.

## Der Wandel in der Zeit

Davon ist man allerdings weit entfernt: Der Betrieb beschäftigt in Herzogenbuchsee achtzig Leute und gilt damit nach Schweizer Massstäben als KMU. Dominierend ist das Unternehmen trotzdem: Der Marktanteil bei den Schafscheren beträgt in Australien fast achtzig Prozent, und auch bei der Vieh- und der Pferdeschur ist der Name Heiniger weltweit ein Begriff. Zum Unternehmen gehören je eine Tochterfirma in Australien und Neuseeland sowie seit Anfang 2020 auch eine in England.

Die Britischen Inseln waren schon früh wichtig für die Heiniger AG. In den klassischen europäischen Schafhaltungsländern Irland und Schottland wurde das nötige Fachwissen gesammelt, bevor man den Sprung in den Süden wagte.

Zuvor produzierte das Unternehmen – wie das von einem Schweizer Betrieb zu erwarten war – vor allem Maschinen für Rinder, noch früher hauptsächlich Schleifmaschinen. Und angefangen hat das Ganze nach dem Zweiten Weltkrieg als Handelsgeschäft für Früchte und Gemüse. Wandlungsfähigkeit ist offenbar eine weitere Tugend des Familienunternehmens.

Und so ist auch der letzte grosse strategische Schritt zu sehen: Der Eintritt in die Kleintierschur, die sich mittlerweile zum dritten Standbein der Heiniger AG entwickelt hat. Die Herangehensweise kannte man schon. «In diesem Markt hat keiner auf uns gewartet», sagt Daniel Heiniger. Also hat man wieder eine Nische gefunden und sich auf die Hundesalons fokussiert, wo ein Bedarf an professionellem und qualitativ hochwertigem Equipment besteht. Mit der Einführung eines leistungsstarken batteriebetriebenen Geräts liess man die Konkurrenz hinter sich – auch hier war es der technologische Vorsprung, der den Nischenplayer ins Geschäft brachte. In der Hundeschur verzeichnet das Unternehmen mittlerweile ein starkes Wachstum.

Die Diversifizierung des Portfolios hilft, Konjunkturzyklen aufzufangen. Sie hat aber auch zu einer geografischen Ausweitung geführt, verkauft doch die Firma in diesem Bereich hauptsächlich nach Amerika, wo der Haustiermarkt boomt. Und auch Asien hat man im Visier. «Das ist dann aber nochmals ein anderes Kaliber», sagt Daniel Heiniger. Aus einem anderen, wiederum bereits bekannten Grund wäre der chinesische Markt für das Unternehmen besonders interessant: wegen der Schafe. Nirgends auf der ganzen Welt gibt es nämlich so viele Schafe wie in China. Momentan ist das Land aber wohl nicht reif für den Metallverarbeiter aus dem Oberaargau. Aufgrund der tiefen Kaufkraft können sich chinesische Bauern keine Heiniger-Produkte leisten – noch nicht.

## Neue Horizonte tun sich auf

An Ideen mangelt es also nicht, wie der Geschäftsführer bestätigt. «Als Chef bin ich in der komfortablen Lage, priorisieren zu müssen. Unsere Mitarbeiter tauchen ständig mit neuen Vorschlägen auf.» Das sei ein relativ angenehmes Problem.

Das wichtigste laufende Projekt ist derzeit die Erweiterung des Standorts in Herzogenbuchsee. Der fünfstöckige Anbau soll 2021 in Betrieb genommen werden, pünktlich zum 75-Jahr-Jubiläum des Unternehmens. Es werden nicht von Beginn weg alle Etagen genutzt werden; man baut auf Vorrat, weil es um das letzte erhältliche Stück Land beim Hauptsitz geht. Wenn das Wachstum jedoch so weitergeht, wird die vollständige Nutzung wohl schneller erfolgen als geplant: Die jetzigen Räumlichkeiten sind schon zu eng, obwohl sie erst vor zehn Jahren fertiggestellt worden waren und für einen Zeithorizont von zwanzig bis dreissig Jahren konzipiert waren. Ein solches Problem, so die Absicht der Geschäftsleitung, soll so schnell nicht mehr auftreten.



**Giannis Mavris** ist in Griechenland geboren und hat die Schulen im Oberaargau besucht. Nach dem Studium in Basel (Geschichte, Jura, Europawissenschaften) sammelte er erste Arbeitserfahrungen auf der Schweizer Botschaft in Athen. Seit-her ist er als Journalist tätig.

Trotz planerischer Weitsicht und unternehmerischer Sorgfalt: Manche Dinge geschehen auch unerwartet und ohne eigenes Zutun. «Unsere Produkte werden zunehmend im Humanbereich eingesetzt», sagt Daniel Heiniger, der über diese Entwicklung selbst erstaunt ist. Wohl aus Zufall seien die Maschinen in amerikanische Barbershops gelangt, wo mehr auf die Qualität des Geräts als auf den Preis geachtet werde. «Wir führen jetzt eine Marktanalyse durch, um abzuklären, ob es in diesem Geschäft auch einen Platz für uns hat.» Die Erfolgsgeschichte von Heiniger ist offensichtlich noch nicht vorbei.

Zehntausende von Maschinen werden jedes Jahr zusammengesetzt.



Bild: zVg