Interview mit Stephanie Nyffenegger, Nyffenegger Armaturen AG

«Ich konnte meinen Job stresserprobt antreten»

Bei der Nyffenegger Armaturen AG ist die Firmenleitung per 2021 von Hans Nyffenegger an seine Tochter Stephanie übergegangen. Somit wird die über 111-jährige Familientradition in 5. Generation weitergeführt. Erstmals ist damit eine Frau an der Spitze eines Schweizer Armaturenunternehmens. Stephanie Nyffenegger spricht im Interview über ihre Ziele in der Branche und das Wirken in einer Männerdomäne.

Text **Fery Lipp**
Bilder **zVg**

Stephanie Nyffenegger, zuerst: Wie fühlen Sie sich als junge Pionierin in der Armaturenbranche?
Ich fühle mich sehr wohl in meiner Tätigkeit. Ich wurde schnell akzeptiert, im Betrieb ebenso wie in den verschiedenen Verbänden der Branche. Es ist tatsächlich noch eine Männerdomäne, in der eine sehr direkte Atmosphäre herrscht, was mir gefällt. Ich wurde herzlich empfangen in der Branche. Am Anfang wurde ich allerdings oft gefragt, ob ich keinen Bruder hätte, der Nachfolger hätte werden können – das fand ich schon erstaunlich. Würde man einen Mann an meiner Stelle nach der Schwester fragen?

Sie sind von Ihrer Ausbildung her als Ökonomin prädestiniert für Ihre Aufgabe, auch wenn die Sanitärbranche Ihnen fremd war. Wie gestaltete sich die Eingewöhnung in die Branche?
Am Anfang war vieles fast wie eine Fremdsprache für mich, und ich wusste noch wenig über die Welt der Armaturen. Ich habe mich jedoch schnell in die Materie eingearbeitet, und inzwischen ist mir das Innenleben von Roharmaturen, die wir selbst herstellen, und von verchromten Armaturen bestens vertraut. Das verdanke ich hauptsächlich meinem Vater, der in der Branche bestens vernetzt ist und mir vertiefte Einblicke in die Materie gewährte, und natürlich auch dem immensen Fachwissen unserer Mitarbeiter. Ich war wohl eine neugierige Schülerin und wollte alles verstehen - was etwa Sicherheitsventile oder Druckreduzierventile sind, wie sie genau funktionieren und was für die Produktion wichtig ist. Mir war bewusst, erst dann würde ich die Kunden wirklich verstehen und kompetent beraten können. Ich bin keine Theoretikerin.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit?
Es macht einerseits Freude, Teil einer Firma zu sein, die etwas produziert. Ich liebe den Geruch der Maschinen in der Produktionshalle, da fühle ich mich wohl - seit meiner Kindheit. Andererseits finde ich die Grösse und Struktur unserer Firma ideal. Wir sind unabhängig und kompakt aufgestellt mit kurzen Entscheidungswegen. So kann ich unkompliziert viele Prozesse und Produkte mitgestalten. Was ich auch schätze: In Grosskonzernen richtet man sich nach Kennzahlen, wir jedoch ziehen unsere Informationen aus dem engen Kontakt zu unserer Kundschaft. Das beginnt bei der optimalen Beratung – fast alle unsere Angestellten im Verkauf sind ausgebildete Installateure, die genau verstehen, welches Problem oder Bedürfnis der Kunde hat. Sie wissen auch bei alten Teilen Rat, das wird sehr geschätzt. Zu unserer Kundennähe gehört zudem die schnelle Lieferung der Bestellungen, was nur dank unserem grossen, gut organisierten Lager möglich ist.

Wie hat sich die schwierige Lage seit dem letzten Frühjahr in Ihrem Unternehmen ausgewirkt, bzw. welche Herausforderungen waren dabei zu bewältigen?
Corona brachte auch für uns schwierige Umstände: Zu Beginn der Pandemie mussten wir unseren Shop schliessen und wir sind zur Auslieferung ab Rampe übergegangen, was gut geklappt hat. Aber auch intern kam es zu Veränderungen, da wir unsere Mitarbeiter schützen wollten – vom Desinfektionsmittel über Maskenpflicht, Abstandsregeln, Plexiglas-Schutzschilden bis zum Home-Office. Viele Mitarbeiter mussten jedoch jobbedingt vor Ort sein. Ich selbst war als einzige der Administration immer anwesend, es galt ja neben Corona gleichzeitig auch noch den Umzug der Firma zu organisieren – eine echte Herausforderung. Diese schwierige Phase hat sich für mich – unfreiwillig zwar – zu einem intensiven Lehrstück in Stressbewältigung entwickelt. So konnte ich meine Aufgabe als Geschäftsführerin stresserprobt antreten. Die neue Lage hat auch entschleunigende Momente gebracht, die ich positiv sehe.

> «Alle unsere Leute sind ausgebildete Installateure, die genau wissen, worüber sie reden.»

Sie konnten im November Ihre neue Fabrik im «Wolkenwerk» an der Leutschenbachstrasse beziehen. Was waren dabei die schwierigsten Aufgaben, und was geschieht mit der alten Fabrik?
Unser Neubauprojekt Wolkenwerk, das neben der neuen Fabrik auch ein Hochhaus mit 88 Wohnungen umfasst, war in der Tat eine Riesenherausforderung. Mein Vater war die letzten 10 Jahre stark mit dem Bau beschäftigt. Bevor wir im November dann einziehen konnten, war die ganze Geschäftsleitung gefordert: der Umzug der grossen Maschinen und insbesondere des Verkaufslagers mit mehr als 5000 verschiedenen Produkten erwies sich als knifflig. Denn wir wollten bereits am Tag nach dem Umzug wieder voll funktionieren und unsere Artikel am neuen Ort wiederfinden. Für

Zur Person

Stephanie Nyffenegger

(34) ist im Zürcher Unterland aufgewachsen und verdiente sich bereits als Teenager in der Nyffenegger Armaturen AG mit Ferienjobs etwas Sackgeld. Auf die kaufmännische Lehre mit BMS in einem Industriebetrieb folgte ein dreijähriger Aufenthalt in Australien. Wieder in der Schweiz studierte sie an der ZHAW Wirtschaft und schloss mit dem Bachelor ab. Nach ersten Berufsjahren in einem weiteren Industriebetrieb, in dem sie für das Controlling verantwortlich war, trat sie 2016 als Geschäftsleitungsmitglied ins Familienunternehmen ein. Dort hat sie sich in die verschiedensten Bereiche eingearbeitet und Leitungsfunktionen übernommen. Anfang 2021 hat sie als Geschäftsführerin die Leitung der Firma übernommen.

mich war wohl die grösste Schwierigkeit, den Überblick zu behalten und nichts zu vergessen. Die moralische Unterstützung durch meinen Vater war sehr hilfreich, er beruhigte mich: «Noch nie ist jemand in einen perfekten Neubau eingezogen.» Der Umzug mithilfe von unseren Mitarbeitern verlief denn auch bestens, und was noch nicht perfekt war, konnte später angepasst werden. Uns geht es sehr gut am neuen Ort, die grosszügigen und modernen Räumlichkeiten stossen bei der Belegschaft auf Anklang. Die alte Fabrik wurde Ende März abgerissen, an ihrer Stelle wird ein Büro- und Gewerbeturm entstehen.

Neu gibt es einen grossen Shop. Was wird die Innovation bieten?
Wir sind daran, hier eine Ausstellung aufzubauen, in der wir einige unserer wichtigsten Produkte präsentieren können. Zum Beispiel haben wir unserer Kücheninstallationsplatte Nyffix einen prominenten Platz eingeräumt, damit sich Besucher ein umfassendes Bild über dieses Produkt machen können. Vielleicht werden wir hier bald auch Schulungen anbieten, sobald sich die gegenwärtige Lage wieder normalisiert.

Welche Neuerungen gibt es in Ihrem Armaturen-Angebot?
Neben dem Nyffix produzieren wir auch den kleineren Bruder Instaset. Nun werden beide Installationsplatten mit den neuen Systemanschlüssen von Geberit ergänzt. Es laufen diverse andere Projekte. Gerade haben wir unser bewährtes, verchromtes Eckregulierventil überarbeitet und bieten es mit einer neuen hochglanzpolierten Oberfläche an, die an Eleganz kaum zu übertreffen ist. Dass wir dies trotz dem Mehrwert zum gleichen Preis machen können, ist besonders erfreulich.

Wie bleibt Ihr Vater Hans Nyffenegger im Unternehmen eingebunden?
Mein Vater wird der Firma treu bleiben und auch sein Amt als Verwaltungsratspräsident weiterführen. Er wird wohl etwas kürzertreten, aber mir weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen. Er ist jedoch auch der Meinung, dass man aus eigenen Fehlern am meisten lernt. Ich darf zudem auf die Unterstützung der vierköpfigen Geschäftsleitung zählen, zu der auch der Verkaufsleiter und der Betriebsleiter gehören.

Ihr Unternehmen setzt stark auf die Digitalisierung. Was wurde hier in den letzten Jahren erreicht, und wie wird es weitergehen?
Mein Vater hat bereits vor 30 Jahren die EDV bei uns eingeführt, sie ist inzwischen zu seinem Steckenpferd geworden. Er hat in den letzten zwei Jahrzehnten die Digitalisierung in unserem Unternehmen vorangetrieben und einen Webshop aufgebaut. Er kann selber in der Datenbank Daten bearbeiten und hat Schnittstellen zur Unternehmenssoftware erstellt. Jetzt möchte ich die digitale Archivierung

« Ich liebe den Geruch der Maschinen und Apparate, da fühle ich mich wohl. »

Stephanie Nyffenegger hat per 2021 die Firmenleitung von ihrem Vater Hans übernommen.

> «Am Anfang wurde ich oft gefragt, ob ich keinen Bruder hätte.»

bei uns einführen. Das ist das nächste grosse Projekt, das uns beschäftigen wird.

Wie sehen Sie die nächste Zukunft in der Branche und welche Pläne haben Sie als neue Firmenchefin? Wo werden die Prioritäten liegen?
Ich bin grundsätzlich optimistisch für die Branche, es wurde viel gebaut in der Schweiz in den letzten Jahren. Einzig wegen Corona gibt es jetzt gewisse Dämpfer, aber auch das wird vorbeigehen. Schwierig ist der riesige Konkurrenzkampf, auch ausländische Firmen drängen in den Schweizer Markt, was das Preisniveau weiter drückt. Wir setzen weiterhin auf Schweizer Qualität, die sich stets bewährt hat. Wir arbeiten im Bereich des Trinkwassers, und da sollte man immer sehr anspruchsvoll sein. Wir wollen unseren Kunden daher ein stabiler Partner sein: zuverlässig, qualitativ hochstehend und stets innovativ. ■

nyff.ch

Dabei sein, wenn die Zukunft gebaut wird.

AbaBau – die Software für Gebäudetechnik und Gebäudehülle

Ihr Nutzen mit AbaBau

AbaBau für die Bereiche Gebäudetechnik und Gebäudehülle mit Heizung, Lüftung, Klima, Kälte, Sanitär, Spengler, Dach und Fassade begleitet Ihre Geschäftsprozesse von der Angebotserstellung bis zur Schlussrechnung.

Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/gebaeudetechnik

ABACUS