

R A D I O
N O S E R
SOUND & VISION
 Hauptstrasse 40
 8750 Glarus
*Ihre Ohren werden
 Augen machen*
 Telefon: 055 617 20 40
 www.radionoser.ch
 Fachbetrieb für TV / Radio / HiFi



südostschweiz

Schweiz am Wochenende

Samstag, 11. April 2026

AZ 8755 Ennenda | Nr. 83 | Redaktion 055 645 28 28 | E-Mail glarus@suedostschweiz.ch | Abo 0844 226 226 | Inserate 055 645 38 88 | CHF 4.20 suedostschweiz.ch

Ennendaner Firma investiert trotz der US-Zollkrise in Hightech

US-Strafzölle, Kurzarbeit, Stellenabbau – doch bei der Hans Eberle AG in Ennenda glaubt man an die Zukunft.

Vor einem halben Jahr musste die Hans Eberle AG in Ennenda fast die Hälfte der 170 Mitarbeitenden in Kurzarbeit schicken. Grund waren die US-Zölle, dazu kam ein deutlicher Auftragsrückgang. Nun investiert das Familienunternehmen rund eine Million Franken in eine Hightech-Maschine aus Bayern.

Die neue Anlage arbeitet nach dem Prinzip des Schwenkbiegens. Sie richtet grosse Bleche selbstständig aus,

biegt sie präzise und formt sie in wenigen Minuten zu beinahe fertigen Bauteilen – etwa zu Ölauffangwannen für Stromtransformatoren oder zu Maschinenverkleidungen für Kunden wie die Netstal Maschinen AG. Aufträge, für die bisher zwei Mitarbeitende nötig waren, können nun mit einer Person und dreimal schneller produziert werden.

Trotz angespannter Lage und einem Abbau von rund 15 Stellen setzt Ge-

«Wir haben im letzten Jahr kein Geld verdient.»

Andreas Zweifel
 Geschäftsführer Hans Eberle AG

schäftsführer Andreas Zweifel auf die Karte Zukunft. Die Effizienzgewinne sollen helfen, bestehende Kundschaft zu halten, neue Aufträge zu holen und so in zwei bis drei Jahren wieder eine starke Ausgangslage zu erreichen. Und wie Zweifel im Interview sagt: «Wir haben im letzten Jahr kein Geld verdient. Das kann man einmal verkraften, aber jetzt müssen wir wieder profitabel werden.» (red)

Seiten 2 und 3

Hollywoodstar Jodie Foster im Interview

Ein Gespräch über Französischkenntnisse und Wechseljahre.

Bund «Wochenende»



Widerstand gegen Mega-Schlachthof

Die Migros will im Kanton Freiburg im grossen Stil Poulets herstellen. Anwohner wehren sich. Inland

Ein Aufsteiger als Meister?

Andres Gerber, Präsident des FC Thun, erklärt das Berner Oberländer Fussballmärchen. Sport

So entsteht die Glärner Kult-Torte

Engi In der Feingebäck AG zeigt sich, wie viel Handarbeit in jeder «Berg-Geist-Torte» steckt: eine Woche Vorbereitung, vier Biskuit-Schichten, Truffes- und Praliné-Masse – und der «Berg-Geist»-Likör nach dem Originalrezept von Leopold Franz Ramhapp. Doch genau dieser Name steht nach 50 Jahren zur Diskussion: Das Lebensmittelinspektorat Zürich verlangt, dass aus dem «Berg-Geist» ein «Geist» wird – oder dass die Zutaten mehrheitlich aus dem Berggebiet stammen. Darüber regt sich nicht nur Ueli Fäs auf, der Geschäftsführer der Feingebäck AG. (red) Seite 6

Die wirklich Junge Grüne



Hanna Baumgartner wohnt in Elm, ist erst 14 Jahre alt und deutsche Staatsangehörige. Das hindert sie nicht daran, sich in der Glärner Politik zu engagieren. Sie ist Mitglied des Vorstands der Jungen Grünen. Seite 4

Bild: Sasi Subramaniam

Zuwanderung: Ein Streit – und die Fakten

Der ehemalige Preisüberwacher und SP-Politiker Rudolf Strahm hat in den Abstimmungskampf über die SVP-Initiative «Keine 10-Millionen-Schweiz» eingegriffen. Im Gespräch mit der NZZ kritisierte er die Zuwanderungspolitik seiner Partei. Nun kontert SP-Vizepräsidentin Jacqueline Badran. Strahm sei der SVP auf den Leim gegangen. Besonders kritisiert die SP-Nationalrätin, dass Strahm die Zuwanderung verantwortlich macht für die Probleme auf dem Wohnungsmarkt. Wir haben mit Badran gesprochen – und wir haben Fakten zum Thema Zuwanderung zusammengetragen. (red) Seiten 20/21

Wetter heute

Kanton Glarus



7° / 22°
Seite 15

Inhalt

Stellen	14	Todesanzeigen	17
Wetter / Börse	15	TV-Programm	w14
Kirchl. Anzeigen	16	Denksport	w16



9 772504 297002

60015

INSERAT

«Ich war schon Flexitarier, bevor es das Wort gab.»

Natur hautnah erleben. TIER | PARK | GOLDAU

Genial LOKAL

geniallokal-initiative.ch



Innert weniger Minuten wird aus dem flachen Blech ein dreidimensionales Bauteil: Hier ist es eine fast fertige Ölaufangwanne für einen Trafo ... Bild: Marco Lüthi



... der Bediener muss nur noch die unterschiedlich grossen Drehteiler wechseln.



Die Schwenkbiegemaschine arbeitet beinahe vollautomatisch: Gesteuert wird sie von einem Mitarbeitenden über einen Touchscreen.



Bild: Sasi Subramaniam



Die neue Maschine kann nicht nur eckig biegen, sondern auch rund: Hier zeigt sich das an einem Teil einer Abdeckung für eine Medizinalmaschine. Bild: Marco Lüthi



Die Produktion grosser 3D-Blechteile ist schon angelaufen. Bild: Sasi Subramaniam



Viel investiert: Andreas Zweifel ist CEO der Hans Eberle AG. Bild: Sasi Subramaniam

Ennendaner Firma investiert trotz Krisen: «Wir müssen jetzt wieder profitabel werden»

Nach Kurzarbeit und Auftragsrückgang wegen US-Strafzöllen setzt die Hans Eberle AG in Ennenda auf High tech. Geschäftsführer Andreas Zweifel erklärt, warum gerade jetzt rund eine Million Franken investiert wird.

Marco Lüthi

Vor einem halben Jahr musste Andreas Zweifel fast die Hälfte der 170 Mitarbeitenden in Kurzarbeit schicken. Diese wirtschaftlich angespannte Lage der Hans Eberle AG wegen der US-Zölle von Donald Trump scheint in diesem Moment weit weg. In der Produktionshalle in Ennenda steht Geschäftsführer Zweifel ruhig neben der neuen Hightech-Maschine und blickt gebannt auf das, was sich vor ihm abspielt. Fast lautlos setzt sich die Anlage in Bewegung. Ein gut drei Meter langes und rund zwei Meter breites Blech gleitet über den Auflagetisch nach hinten, wird präzise ausgerichtet – und dann beginnt ein exakt choreografierter Ablauf.

Ein Balken senkt sich, das sogenannte Oberwangenwerkzeug, und klemmt das Blech fest. Sekunden später drückt die Biegewanne den hinteren Teil von unten nach oben. Das Metall gibt nach, formt sich, wird weitergeschoben, neu positioniert, gedreht. Schritt für Schritt entsteht aus dem flachen Blech ein dreidimensionales Bauteil. Nach nur zwei Minuten ist aus dem einfachen Blech eine nahezu fertige Ölaufangwanne für einen Stromtransformator geworden.

Dreimal schneller

Andreas Zweifel zeigt sich sichtlich beeindruckt von der Hightech-Maschine.

«Das ist unglaublich», sagt er begeistert, fast ehrfürchtig. Die Faszination hat konkrete Gründe: «Aufträge, die wir heute mit zwei Mitarbeitenden herstellen, können wir jetzt mit einer Person und dreimal schneller produzieren», erklärt Zweifel. Die Maschine müsse lediglich bestückt und die fertigen Teile müssten entnommen werden, der Rest laufe automatisch. Zudem richte sich die Anlage weitgehend selbst ein, führt er aus. «Das mühsame Bestücken mit oft schweren Werkzeugen entfällt dadurch.» Was früher bis zu einer halben Stunde gedauert habe, sei heute in wenigen Minuten erledigt.

Die Technologie dahinter nennt sich Schwenkbiegen. Besonders geeignet sei sie für grosse Blechteile mit präzisen Abkantungen. «Damit können wir nicht nur Ölwanne, sondern auch Maschinenverkleidungen für Kunden wie die Nestal Maschinen AG effizienter und in grosserer Stückzahl produzieren», erklärt Zweifel.

Rund eine Million Euro hat die Hans Eberle AG in die moderne Maschine aus Bayern investiert. Was dieser Schritt mitten in der Krise für das Ennendaner Familienunternehmen bedeutet, zeigt sich nicht nur in der Produktion, sondern auch in Zweifels strategischem Blick nach vorne. Im Interview spricht der Geschäftsführer über Chancen, Risiken und darüber, warum gerade jetzt der richtige Zeitpunkt sei.

Andreas Zweifel, die Hightech-Maschine wurde innert zwei Wochen zusammengebaut, getestet, die Mitarbeitenden wurden geschult – und jetzt produziert sie bereits. Wie froh und erleichtert sind Sie?

Sehr froh. Einerseits bringt die Maschine eine echte Entlastung für unsere Mitarbeitenden, gerade bei schweren Teilen, die bisher körperlich anspruchsvoll waren. Das ist ein grosser Vorteil für die Leute. Andererseits erreichen wir genau die Effizienz, die wir angestrebt haben. Das bedeutet, wir können nun gezielt auf neue Kunden zugehen. Wir sind bereit – und das zum richtigen

«Wir werden dieses Jahr kein Spitzenjahr haben. Aber ein vernünftiges.»

Andreas Zweifel
Geschäftsführer Hans Eberle AG

Zeitpunkt. Jetzt geht es darum, zusätzliche Aufträge zu gewinnen und diese neue Stärke aktiv im Markt zu nutzen.

Die Hans Eberle AG investiert in schwierigen Zeiten in eine teure, neue Maschine – warum?

Weil wir überzeugt sind, dass wir eine Zukunft haben. Wir verfügen bereits über viele bestehende Kunden, für deren Teilespektrum diese Maschine sehr gut passt. Gleichzeitig handelt es sich um eine technologische Erweiterung, die wir so bisher nicht hatten. Damit können wir künftig mehr leisten – effizienter und wirtschaftlicher. Diese grosse Investition ist klar auf die Zukunft ausgerichtet.

Das vergangene Geschäftsjahr war wegen der US-Zölle besonders schlecht. Für dieses Jahr sieht es nicht viel besser aus. Wie angespannt ist die finanzielle Lage?

Es gibt zwei Seiten. Einerseits sind wir ein solides Unternehmen mit Substanz. Andererseits haben wir im letzten Jahr kein Geld verdient. Das kann man einmal verkraften, aber jetzt müssen wir wieder profitabel werden. Deshalb passen wir unseren Personalbestand an die tatsächliche Auftragslage an – vor allem über natürliche Abgänge wie Pensionierungen oder Kündigungen, die wir nicht ersetzen. Insgesamt sprechen wir von rund

15 Stellen, also etwa 10 Prozent der 170 Mitarbeitenden. Fest steht zudem: Wir werden dieses Jahr kein Spitzenjahr haben, aber ein vernünftiges. In der aktuellen Lage ist das akzeptabel. Die Situation ist angespannt, aber unter Kontrolle.

Wie lange haben Geschäftsleitung und Verwaltungsrat gebraucht, um sich für diese Investition zu entscheiden? Oder war es gar ein Durchringen?

Normalerweise sind die Entscheidungswege in einem familiengeführten Unternehmen wie unserem sehr kurz. Man setzt sich zusammen, wägt ab und kommt relativ rasch zu einem Ergebnis. In diesem Fall war das anders. Wir haben mehrere Sitzungen gebraucht, intensiv diskutiert und die verschiedenen Aspekte immer wieder neu beleuchtet. Das zeigt auch, wie grundlegend dieser Entscheid ist. Eine der grössten Herausforderungen war die interne Kommunikation. Auf der einen Seite investieren wir insgesamt rund eine Million Franken – ein klares Bekenntnis zum Standort und zur Zukunft. Auf der anderen Seite stehen Kurzarbeit und ein reduzierter Personalbestand. Diese Gleichzeitigkeit ist für viele Mitarbeitende nicht einfach nachzuvollziehen. Das verstehen wir sehr gut. Deshalb war es uns ein grosses Anliegen, transparent zu erklären,

warum wir diesen Schritt trotzdem – oder gerade deshalb – machen. Denn dieses Investment ist mehr als eine betriebswirtschaftliche Entscheidung, es ist auch ein Signal: Wir glauben an die Zukunft, an unser Unternehmen und vor allem an unsere Mitarbeitenden. Unser Ziel ist es, die Mannschaft so gut wie möglich zusammenzuhalten und gestärkt aus dieser schwierigen Phase hervorzugehen.

Was erhoffen Sie sich konkret von dieser neuen Maschine?

Erstens wollen wir bestehende Kunden besser bedienen und damit Aufträge sichern, die sonst ins Ausland abwandern könnten. Zweitens können wir dank höherer Effizienz preislich attraktiver werden und neue Kunden gewinnen. Kurz gesagt: Wir können günstiger offerieren und trotzdem Geld verdienen.

War es auch ein Ziel, Personal einzusparen?

Nein, das war nie der Fokus. Unsere Erfahrung zeigt eher das Gegenteil: Investitionen und Automation schaffen langfristig zusätzliche Arbeitsplätze. Gleichzeitig verbessern sich die Arbeitsbedingungen. Statt monotone, körperlich belastende Tätigkeiten zu erledigen, übernehmen Mitarbeitende anspruchsvollere Aufgaben. Das wird intern auch so wahrgenommen.

Diese Investition war bestimmt auch ein Risiko?

Ja, eine Investition in dieser Grössenordnung ist immer mit Risiken verbunden. Der entscheidende Punkt ist die Auslastung. Bestehende Aufträge können wir deutlich effizienter produzieren, wodurch weniger Maschinenzeit benötigt wird. Das bedeutet: Wir brauchen zusätzliche Aufträge, um die Maschine optimal auszulasten. Genau darin liegt das Risiko.

Wie sieht es derzeit in Ihren Auftragsbüchern aus?

Grundsätzlich gut. Was fehlt, ist das Geschäft, das durch die US-Zölle weggebrochen ist. Und das fehlt auch dieses Jahr noch. Gleichzeitig konnten wir im letzten Herbst in dieser schwierigen Phase neue Aufträge und Kunden gewinnen. Der Verkauf und das Engineering waren deshalb nie in Kurzarbeit. Die neuen Aufträge kommen nun schrittweise in die Produktion, teilweise auch bereits auf der neuen Maschine. Das alles braucht jedoch Zeit, bis daraus wieder relevante Umsätze entstehen. Ich gehe davon aus, dass ein grosser Teil der weggefallenen Aufträge – vielleicht rund 80 Prozent – zurückkommt, etwa aus der Medizinaltechnik, in der viele Investitionen nur aufgeschoben sind. Wenn sich das mit den neuen Aufträgen ergänzt, haben wir in zwei bis drei

3x

schneller, lassen sich Aufträge produzieren – mit nur einer Person.

Jahren wieder eine sehr gute Ausgangslage.

In welchen Bereichen konnten Sie neue Aufträge gewinnen?

Querbeet: im Bau- und Baubetrieb, in der Medizinaltechnik, in der Analytik und in der Elektrotechnik. Der Verteidigungsbereich, der aktuell boomt, spielt bei uns hingegen noch kaum eine Rolle. Es ist also keine komplett neue Ausrichtung, sondern eher eine Stärkung bestehender Bereiche. Wir wachsen dort, wo wir bereits aktiv waren.

Gab es Alternativen zur neuen Hightech-Maschine?

Natürlich gibt es immer verschiedene Optionen. Aber wir haben hier den grössten Hebel gesehen: neue Technologie, Erweiterung des Angebots und gleichzeitig eine Effizienzsteigerung. Das wirkt sich direkt auf unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere

Preise aus. Deshalb haben wir diesen Weg priorisiert.

Wird es weitere Optimierungen geben?

Ja, das ist Teil unserer DNA. Wir versuchen ständig, besser zu werden. Prozesse werden hinterfragt, verbessert und weiterentwickelt. Die Schwierigkeit ist allerdings, dass wir erarbeitete Vorteile – etwa durch Effizienzsteigerungen – teilweise wieder verlieren, wenn wir in Euro verkaufen müssen und sich der Wechselkurs verschlechtert. Das setzt uns unter Druck.

Die US-Zölle haben die exportierende Industrie in der Schweiz hart getroffen. Können Sie dieser schwierigen Situation auch etwas Positives abgewinnen?

Wir können globale Entwicklungen nicht beeinflussen. Deshalb konzentrieren wir uns auf das, was wir steuern können: besser werden, investieren, optimieren. Jede Krise enthält auch Chancen. Entscheidend ist, diese zu erkennen und zu nutzen – etwa indem man Kunden unterstützt, wenn sich Möglichkeiten ergeben. Genau das versuchen wir.

Die Schweizer Industrie hat in Krisen oft Stärke bewiesen. Wie ist das in der über 70-jährigen Firmengeschichte der Hans Eberle AG?

In meinen 16 Jahren als Geschäftsführer habe ich zwei Konstanten erlebt: Erstens, ich habe immer gesagt, es kommt gut – und so ist es auch gekommen. Und zweitens folgt auf jede Krise irgendwann die nächste. Das gehört zur wirtschaftlichen Realität, und ich bin überzeugt, das war schon vor mir so. In den letzten Jahren mussten wir uns massiv weiterentwickeln. Allein durch den Euro-Kurs haben wir über 30 Prozent verloren. Als ich angefangen habe, lag er bei 1.45 Franken, heute bewegt er sich gegen 90 Rappen. Das bedeutet, dass wir in dieser Zeit um mehr als 35 Prozent besser werden mussten, nur um das Niveau zu halten. Das ist eine enorme Leistung – und wir sind damit nicht allein. Ein grosser Teil der Schweizer Industrie hat diese Anpassung geschafft. Für mich ist das ein starkes Zeugnis dafür, wie leistungsfähig und anpassungsfähig unsere Branche ist. Genau diese Fähigkeit ist ein entscheidender Vorteil. Denn die Herausforderungen werden nicht verschwinden. Wir müssen flexibel und agil bleiben, Chancen früh erkennen und konsequent nutzen.

Wird es auch diesmal gelingen, gestärkt aus der Krise hervorzugehen?

Davon bin ich überzeugt. Ich bin sehr zuversichtlich – es kommt auch dieses Mal gut.