



Roger Stadler, Geschäftsführer, icotec AG

## «Wir stehen am Anfang einer spannenden Story»

**Das Startup-Unternehmen icotec produziert Schrauben aus faserverstärktem Kunststoff – eine Neuheit, von der die Kunden noch überzeugt werden müssen. Aber Roger Stadler hat Spass am «missionieren».**

Fährt Roger Stadler, 33, am Morgen zur Arbeit, stauen sich auf der Gegenfahrbahn all jene Autos, deren Lenker von ausserhalb in die Stadt Zürich pendeln. Stadler, in Altstätten (SG) aufgewachsen, fährt zur gleichen Zeit von Zürich nach Altstätten – zur Arbeit.

*Sie pendeln von Zürich nach Altstätten. Warum?*

Ich lebe seit Studienbeginn in Zürich. All meine Freunde leben dort, meine

Studentenverbindung trifft sich dort, ich jogge gerne in der Stadt, und demnächst werde ich in Zürich mit meiner Freundin zusammenziehen. Also pendle ich. So fällt auch die Trennung zwischen Arbeit und Freizeit leichter.

*Was arbeiten Sie?*

Ich bin Geschäftsführer der icotec AG. Wir sind ein Jungunternehmen, 1999 gegründet. Meine Aufgabe ist es, das ganze Gebilde zusammenzuführen,

die Abläufe zu optimieren. Darüber hinaus arbeite ich zu 50 Prozent im Verkauf und betreue dort den Medizinal- und den Luftfahrtbereich.

*Was bietet Ihre Firma an?*

Wir stellen Hochleistungs-Schrauben aus Kunststoff her, aus endlosfaserverstärkten Verbundwerkstoffen, nach dem von Roger Tognini entwickelten Fließpress-Verfahren (Composite Flow Moulding CFM). Tognini hat für seine Doktorarbeit an der ETH eine solche Schraube entwickelt, aus dieser neuen Idee heraus entstand 1999 die Firma icotec. Unsere Mission ist: Wir fixieren mit unseren High-Tech-Produkten zwei Bestandteile.

# «Der Spass stand immer an oberster Stelle»

Zur Illustration seiner Ausführungen zeigt Stadler verschiedenste icotec-Produkte – alle schwarz, aus Kunststoff. «Ja», lacht Stadler, «sie erinnern an Playmobil.» Das mache es im Verkauf nicht einfach, man müsse die Leute von der Qualität erst überzeugen: leichter als vergleichbare Metallschrauben, hohe Korrosionsfestigkeit, hohe Ermüdungsfestigkeit, hohe statische Festigkeit.

*Wo sollen Ihre Produkte eingesetzt werden?*

Überall, wo die genannten Eigenschaften wichtig sind, also beispielsweise in der chemisch-technischen

Industrie, in der Raumfahrt, in der Luftfahrt oder in der Medizin. Dort ist es ja beispielsweise wichtig, dass Implantate nicht mit der Körperflüssigkeit reagieren und korrodieren.

*Wer sind Ihre Kunden?*

Wir sind erst seit 2000 operativ tätig. Wir haben einige Kundenprojekte, mehrheitlich Entwicklungsaufträge, am Laufen, doch müssen wir den Schritt zum Produktionsunternehmen noch definitiv vollziehen. Wir werden dieses Jahr im Medizinalbereich Implantate lancieren, mit Airbus läuft bereits ein Projekt, mit der Europäischen Raumfahrtbehörde

ebenfalls. Bis das ESA-Projekt stand, war ich 28 Monate lang zwischen Bundesbern und dem ESA-Standort in Holland unterwegs. Wir stehen eben am Anfang, ich muss die Kunden davon überzeugen, dass sie unsere Produkte brauchen – und dass sie es nur noch nicht wissen. Deshalb sage ich nicht: «Wir verkaufen.» Ich sage immer: «Wir missionieren.»

*Was wollten Sie werden, als Sie ein Kind waren? Missionar?*

(lacht) Nein! Ich weiss aber nicht mehr, was ich werden wollte. Ich weiss bloss: Bei allem was ich bisher gemacht habe, stand der Spass ziemlich an oberster Stelle. Und das gehört, neben allem anderen, für mich auch zu meiner Aufgabe als Geschäftsführer: Ich bin verantwortlich dafür, dass die Leute am Morgen mit Freude zur Arbeit kommen und am Abend wieder zufrieden gehen.

## Laufbahn:

20jährig: Matura Typus C, Kantonsschule, Heerbrugg SG  
27jährig: Studienabschluss Materialwissenschaft, ETH Zürich  
28jährig: Consultant/Projektleiter Unternehmensberatung, HPO AG, Freienbach SZ  
heute: Geschäftsführer und Verwaltungsrat, icotec AG

## Arbeitgeber:

Firma: icotec AG  
Standort: Altstätten SG  
Mitarbeitende: 10  
Branche: Befestigungstechnologie

[www.icotec.ch](http://www.icotec.ch)