

«Winterthur hat ein riesiges Potenzial»

Interview zu Innovationspark Hans Noser will in Winterthur und Kemptthal je einen Laborpark für Start-ups bauen. Im Interview erklärt der Unternehmer, wie er je 600 Arbeitsplätze an die Standorte holen will.

Delia Bachmann

Herr Noser, mit der House of Lab Science AG wollen Sie in der Schweiz fünf bis zehn Innovationsparks – darunter je einen in Winterthur und Kemptthal – aus dem Boden stampfen. Wie kommt das?

Hans Noser: Das ist eine längere Geschichte. Es hat zum einen mit meiner Aufgabe als Leiter bei Toolpoint (Netzwerk der Labortechnik-Branche, Anm. der Red.) zu tun. Als Unternehmer habe ich mich immer in Netzwerken engagiert. Ich bin überzeugt, dass das kollaborative Schaffen ein Erfolgsfaktor von Innovation ist. Ein Punkt, der viele erstaunt: Zwischen Zug und Bodensee hat sich ein Wirtschaftsraum für Labortechnik entwickelt, den man in der Grösse nur noch in Boston findet. Die Branche trägt auch wesentlich zum Überschuss des Bruttosozialprodukts bei.

Was heisst das konkret?

Viele grosse Labortechnikfirmen sind Weltmarktführer in ihrem Gebiet: Eine Roche Diagnostics in Rötter, eine Tecan in Mänedorf, eine Hamilton in Bonaduz, eine Metrohm in Herisau, eine Mettler-Toledo in Nänikon oder eine Bruker in Fällanden. Zählt man die Umsätze dieser Firmen zusammen, ist man bei 20 Milliarden Franken. Davon werden 98 Prozent im Ausland generiert. Wenn die Branche als Ganzes weiterkommt, nützt mir das als Mitinhaber einer Diagnostikfirma. In den letzten Jahren haben die Grossen die Kleinen aufgekauft. Innovation gibt es nur noch, wenn die Start-up-Szene neue Ideen entwickelt, die man in einer grossen Firma umsetzen kann. Darum braucht es solche Innovationsparks.

Kommen aus den grossen Firmen denn keine Ideen?

Doch, aber in der Start-up-Szene geht es leichter. Das sind Querdenker, die einfach mal machen. Ohne dass fünf Direktoren die Idee zu Boden reden können. Das macht die Szene so wertvoll. Um aber ein Produkt erfolgreich auf den Markt zu bringen, braucht es viel Geld. Dieses haben grosse Firmen und auch die nötige Erfahrung, etwa was die ganzen Patentsachen oder Qualitätsvorschriften betrifft.

Diese Themen kennen viele Branchen. Warum braucht es die Innovationsparks gerade für die Labortechnik und andere Life-Science-Branchen?

Die Labortechnik ist eine Kombination von Technologien. Nehmen wir ein Gerät für Virentests: Es braucht eine chemische Substanz, die eine Reaktion hervorruft. Für die Analyse eine Kamera mit Sensoren. Und eine Software, die Pixel zählt, um damit die Stärke der Reaktion zu messen. Nur wenige Firmen beherrschen alle Disziplinen.

Und da kommen die Innovationsparks ins Spiel?

Wir helfen den Jungfirmen, wesentliche Fehler zu vermeiden. Neben Know-how braucht es aber auch Infrastruktur. Als ich in diesem Haus meine erste Fir-



Mit seinen Innovationsparks will Hans Noser, VR-Präsident der House of Lab Science AG, die Überlebenschance von Start-ups erhöhen. Foto: M. Schoder

ma gründete, hatte ich einen Gartentisch als Pult und Abgaschläuche, die aus dem Fenster hingen. Vom Tech konnte ich ab und zu ein Gerät ausleihen. Heute braucht es professionelle Räume. Wer mit infektiösem Material arbeitet, braucht Labors, die strenge Sicherheitsauflagen erfüllen. Andere benötigen Böden mit antistatischen Belägen, damit etwa Computer-Chips nicht kaputtgehen. Die Start-ups sollen zudem mit dem Erfolg wachsen können und nicht am Anfang eine riesige Investition tätigen müssen. Zudem bieten wir Services an. Das sind ganz banale Sachen wie Reinigung, Entsorgung oder das Beschaffen von Material wie etwa Gasflaschen. Drittens braucht es eine gute Gemeinschaft. Die Leute sollen Wissen teilen können, ohne Geschäftsgeheimnisse zu verraten.

Wie sieht ein optimaler Mix aus? Etwa im Labor-Park im Kemptthaler Valley, wo 2023 die ersten Mieter einziehen sollen? Es braucht nicht nur Start-ups, sondern auch KMU und Grossfir-

men. Wichtig ist, dass alle den gleichen Business-Fokus haben. Im Valley in Kemptthal, wo schon viele Food-Firmen wie Givaudan oder Planted sind, wäre das die Lebensmittel-Technologie. Eine Fachhochschule in der Nähe ist auch immer gut. Die ZHAW in Wädenswil, wo die Lebensmitteltechnologie ausgebildet werden, ist auch nicht ab der Welt. Ein Innovationspark ist wie ein Zellkern. Es kann nur etwas wachsen, wenn in der Kombination alles passt.

Das klingt nach einem heiklen Unterfangen.

Ja, sehr. Nichtsdestotrotz hat es funktioniert bisher.

Sie haben aber erst einen Innovationspark eröffnet – jenen in Hombrechtikon.

Ja und wir bauen weitere in Kemptthal und in Neuhegi. Winterthur und Region haben ein Potenzial von 10'000 Quadratmeter Laborfläche.

Wie kommen Sie auf die Zahl? Bauchgefühl, aber das täuscht mich nicht. Ich kenne diese Bran-

che. Und weiss, was für eine Dynamik und Bedürfnisse da sind.

Die Givaudan tüfelt im Valley mit der Migros und Bühler an Laborfleisch. Ist das keine Konkurrenz?

Nein. Das befeuert die Innovation. Gerade in der Lebensmittelindustrie braucht es für ein neues Produkt viele Puzzleteile. Es kann sein, dass ein Start-up das eine fehlende Teil liefert.

Haben Sie mit Leuten von der Givaudan geredet?

Ja. Sie haben ein grosses Interesse an einer Start-up-Szene. Das erhöht die Dichte an Fachspezialisten und potenziellen Mitarbeitenden. Fast noch wertvoller ist es für die grossen Firmen, wenn sie ein fertiges Produkt kaufen können, das einen langen Innovationsprozess hinter sich hat. Das ist in der Regel ein teurer Kauf, aber einer, der sich lohnt. Man hat genau das richtige Produkt, wenn der Markt dafür reif ist. Im Regal dahinten sehen Sie einen Newton von Apple. Der wurde 1990 entwickelt und

ist ein geniales Gerät. Er konnte Handschriften erkennen, war internetfähig, aber zehn Jahre zu früh. Ein Rohrkrepierer. Ein Hit wurde dann das erste iPhone.

In Kemptthal gibt es mit der Lebensmitteltechnologie einen logischen Schwerpunkt. Was hat Winterthur zu bieten?

Winterthur wird von vielen Leuten unterschätzt, hat aber ein riesiges Potenzial. Ich habe hier das Tech gemacht und meine Firma gegründet, weil es viele geerdete Leute gibt, die man brauchen kann. Und da rede ich auch vom ganzen Umland. Wer einen guten Job in Winterthur hat, bleibt lieber hier, anstatt nach Zürich zu pendeln. Die ZHAW ist top in der Schweiz. Und die Breite der Disziplinen ist in der Labortechnik enorm wichtig. Zusammen mit der früheren Firma Schär aus Flaach bauten wir weltweit Anlagen für die Protonenbestrahlung von Krebstumoren. Die Medizintechnik ist sehr gut verankert in Winterthur, die Labortechnik etwas weniger. Doch das kann noch werden.

Also liegt der Fokus in Winterthur auf der Medizinal- und Labortechnik?

Ja. Und auf mechatronischen Systemen, die nichts mit Medizin zu tun haben müssen. Man muss Winterthur auch als Mechatronik-Technik-Standort sehen. Es gibt hier viele Firmen, die etwas in der Richtung machen, sich aber noch nicht geoutet haben. Ich könnte mir auch vorstellen, eine Bühler hier anzusiedeln oder eine Metrohm, die hier Mitarbeiter finden würde. Es ist nicht so einfach, jemanden nach Herisau zu bringen.

Sie machen den Job unserer Standortförderer.

Ja, und das erst noch gratis.

Gibt es schon Interessenten für Winterthur?

Nein, wir sind ja noch im Planungsstadium. Die Eröffnung ist erst für 2025 geplant. Es ist noch offen, ob wir praktisch nur klassische Life-Science-Labors bauen oder auch solche, die auf Elektronik-Arbeiten ausgelegt sind.

Wie viele Arbeitsplätze schafft so ein Innovationspark?

In Hombrechtikon werden es etwa 300 Arbeitsplätze sein. Wir gehen von 10 bis 15 Quadratmeter pro Mitarbeiter aus. In Winterthur wären wir da bei etwa 600 Arbeitsplätzen. In Kemptthal wird die Grössenordnung ähnlich sein.

Welche Rolle spielten die Städte Winterthur und Effretikon sowie das House of Winterthur bei der Standortwahl?

Wir standen ständig im Austausch mit der Wirtschaftsförderung. Ich bin es mir aber gewohnt, meine Projekte ohne die öffentliche Hand zu machen. Staatlich geförderte Projekte haben nur bedingt Erfolgchancen. Es muss ein unternehmerischer Zweck dahinter sein.

Was kostet es, so einen Innovationspark zu bauen?

Ein Labor der Schutzstufe 2 kostet zwischen 2500 und 3000 Franken pro Quadratmeter. Bei den normalen Räumen sind es 600 bis 1500 Franken. In Hombrechtikon haben wir drei Millionen Franken investiert.

Mit 125 Prozent ist der Steuerfuss in Winterthur hoch.

War das für Sie ein Thema und wird es eins für die Mieter sein?

Es gibt ganz wenige Unternehmer, für die der Steuerfuss ein Hinderungsgrund ist. Wichtiger ist, ob die Mitarbeiter in einer Stadt gut leben können. Winterthur ist das Zentrum des Ostens mit einem riesigen Einzugsgebiet vom Thurgau übers St. Gallerland, Schaffhausen, das Zürcher Oberland und Unterland. Übrigens will ich die Innovationsparks auch in Europa und der ganzen Welt ausrollen.

Das sind grosse Pläne. Warum? Und gibt es einen Zeitplan?

Weil es die Parks überall braucht, der Bedarf ist da. Als Unternehmer bin ich es zwar gewohnt, Schritt für Schritt zu gehen. Aber man muss auch visionär denken, darum würde ich sagen: Bis in fünf Jahren sind wir in Europa.

Zur Person

Hans Noser ist ein Unternehmer aus Neftenbach. Der 66-Jährige kommt ursprünglich aus dem Kanton Glarus. Er studierte Mess- und Regeltechnik an der ZHAW in Winterthur und hat etliche Firmen gegründet. Zuletzt die House of Lab Science AG, deren Verwaltungsrat er präsidiert: Das Unternehmen will vorerst in der Schweiz fünf bis zehn Innovationsparks für sogenannte Life-Science-Firmen errichten. Dabei handelt es sich um Disziplinen wie Biologie, Medizin, Chemie oder Lebensmittelforschung, die sich mit Lebewesen beschäftigen – und darum

Labors brauchen. Der erste Laborpark eröffnete im Juni in Hombrechtikon. Dort gründete Noser vor sechs Jahren auch die Hombrechtikon Systems Engineering AG, deren VR-Präsident er ist. Die Firma entwickelt Diagnostikgeräte. Zudem ist Noser der Leiter von Toolpoint, dem Netzwerk der Labortechnikindustrie – ein Ehrenamt. Zwischen 1982 und 2014 arbeitete er jeweils einen Tag pro Woche als Lehrbeauftragter. Zuerst an der ZHAW in Winterthur, dann an der Hochschule für Technik in Rapperswil.

Im Jahr 1984 gründete er die Firma Noser, aus der die heutige

Noser-Gruppe hervorging, die Software und Hardware für verschiedene Branchen entwickelt. Die Gruppe machte 2021 einen Umsatz von 122 Millionen Franken und zählte 663 Mitarbeitende. Weil er und sein Bruder – Ruedi Noser, der Zürcher FDP-Ständerat – sich über die Strategie uneins waren, verliess Hans Noser das Unternehmen 1997: «Ich wollte auf einzelne Kundengruppen fokussieren, er wählte einen breiteren Ansatz.» Die Noser Engineering AG, eine Tochterfirma der Noser-Gruppe, wird seit Anfang 2022 von seinem Sohn Remo geführt.

Im Büro von Hans Noser an der St. Gallerstrasse in Winterthur liegen teils uralte Apple-Produkte. Zu einem recht klobigen Laptop sagt er: «Das war kein Schlepptop, sondern das erste Notebook.» Mit der Reisis Computer AG verkaufte er ab 1986 frühe Apple-Produkte an der Pflanzschulstrasse. Die Firma entwickelt auch eigene Programme für die Geräte. Als Apple massive Qualitätsprobleme hatte, ging auch Nosers Firma zugrunde: «Vor Weihnachten 1996 verkauften wir 250 Computer. Davon wurde die Hälfte noch in den Ferien zurückgebracht», sagt Noser. (dba)