

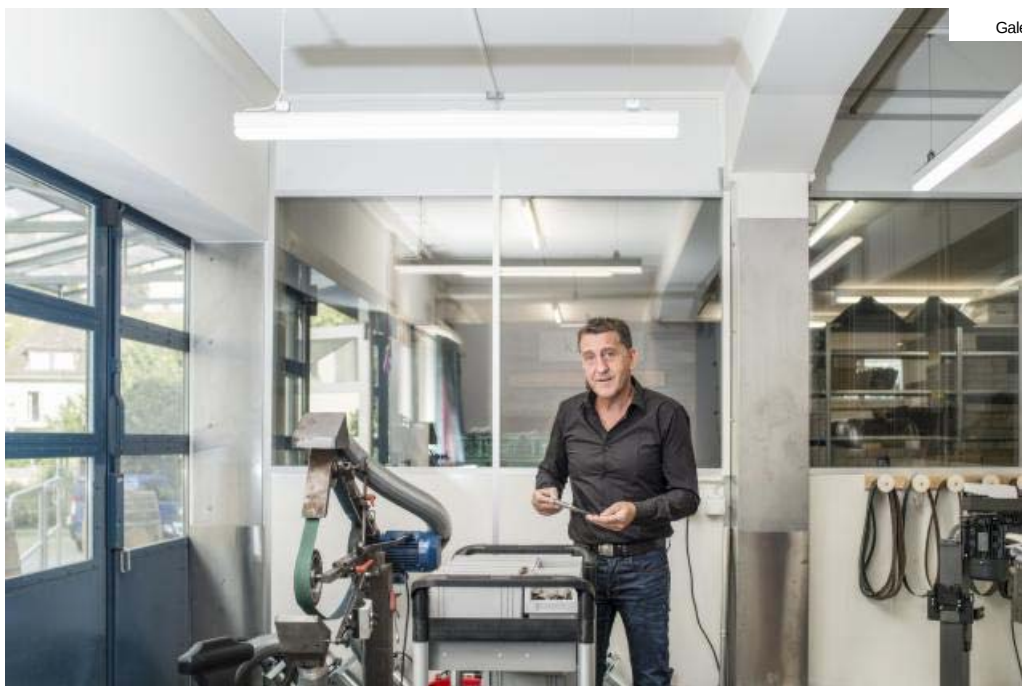


Sie haben mit Ihrem Abonnement Zugriff auf kostenpflichtige Inhalte.

SKNIFE 14.09.2016, 10:00

«Aus den Marktbedürfnissen heraus entstanden»

Seit zweieinhalb Jahren nimmt sich die Bieler Messerfirma Sknife den Bedürfnissen der Spitzengastronomie an – mit Erfolg. Bisher wurden über 3000 Steakmesser verkauft. Mit der Konzentration auf den Produktionsstandort Biel sollen es künftig noch mehr werden.



Galerie

Das Netzwerk und die Nähe zur Gastronomie ist «matchentscheidend», glaubt Sknife-Geschäftsführer Michael Bach. Anita Vozza

Gabriel Gasser

Ein kleines weisses Schild weist den Besuchern den Weg in den Hinterhof des gelben Gebäudes an der Spitalstrasse 11. An einer Voliere mit zwitschernden Vögeln vorbei endet er in einem kleinen, aber schmucken Innenhof. In der Mitte sind Sonnenschirme, Stühle und Tische aufgebaut. Linkerseits führt eine Stahltreppe hinauf zur blauen Eingangstür der Manufaktur der Bieler Messerfirma Sknife. Die Tür steht offen – mit Absicht. Wie schon Samstag war auch vorgestern Tag der offenen Tür bei Sknife. Nebst Stadtpräsident Erich Fehr waren am Samstag 100 geladene Gäste zu Besuch. Vorgestern waren es 70.

Stattliche Preise

Bildergalerie*Sknife: Tag der offenen Tür***WEITERES ZUM THEMA**[Schweizer Messer aus Chirurgenstahl](#)

Gleich hinter der offenen Tür, nahe beim Eingang steht ein schmaler Holztisch. Von dahinter grüsst Michael Bach, der Geschäftsführer von Sknife. Gerade präsentiert der 51-Jährige dem Publikum seinen ganzen Stolz – seine Messer. Deren sieben sind in einer Glasvitrine übereinander ausgestellt. Es sind die bisherigen Ausführungen, die Sknife seit der Firmengründung vor zweieinhalb Jahren auf den Markt gebracht hat. Das billigste der sieben, das Austernmesser, kostet 189, das teuerste, das Steakmesser aus Damast, stolze 799 Franken. Der Grund für die stattlichen Preise ist die Philosophie der Bieler Messerfirma. Wie es der Name Sknife, abgeleitet vom Englischen «swiss knife», bereits vermuten lässt, ist alles Schweizer Handarbeit – von der Produktion bis zur Verpackung. Geschmiedet werden die Messer nicht in Biel,

sondern im Emmental. Dort wird der aus Biel gelieferte Chirurgenstahl auf 900 Grad erhitzt und in die grobe Form eines Messers gebracht. Zurück in der Bieler Manufaktur werden anschliessend die Holzgriffschalen verklebt und in einem letzten Arbeitsschritt die Messer als Einheit verschliffen. «Unsere Messer verbinden Ästhetik, Funktionalität und Natürlichkeit mit hoher Schweizer Qualität», fasst Bach das Produktkonzept zusammen.

Nähe zur Gastronomie

Das Konzept scheint zu funktionieren. Seit der Lancierung des ersten Steakmessers im Oktober vergangenen Jahres hat Sknife bereits mehr als deren 3000 verkauft. Mittlerweile sind in der Produktpalette ein Austern-, ein Käse-, ein Tafel- und ein Trockenfleischmesser hinzugekommen. Das Steakmesser war geplant, die anderen Ausführungen sind «aus den Marktbedürfnissen heraus entstanden», so Bach. «Dank der Nähe zur Gastronomie erfahren wir immer, wo noch Mängel bestehen.» So sei es zum Beispiel ein Koch gewesen, der die Produktion des Austernmessers angeregt habe. Diese Nähe verdankt Sknife seiner Schwester- und Vertriebsfirma Ceco AG. Seit über elf Jahren importiert und vertreibt Bach mit ihr und der dazugehörigen Website welt-der-messer.ch «hochwertige Schneidwaren». Vor allem durch das Sponsoring der Schweizer Koch- und Juniorenkochnationalteams und weiterer ähnlicher Engagements hat sich Ceco ein breites Netzwerk aufbauen können.

Sknife: Eine Nischenfirma

Glaubt man Bach, so ist das Netzwerk und die Nähe zur Gastronomie die grosse Stärke von Sknife. Sie sei sogar «matchentscheidend», meint der ausgebildete Wirtschafts- und Keramikingenieur. «Zum einen bringen wir nur so unsere Produkte in diesem hochwertigen Markt unter die Leute», und zum anderen sei Sknife als innovative Firma immer wieder auf Inputs und Feedbacks aus der Spitzengastronomie angewiesen. So sind die Besonderheiten der Bieler Messer wie die Schärfe, die schnörkellose Form oder die Spülmaschinentauglichkeit auf Anregungen von Fachleuten aus der Spitzengastronomie zurückzuführen. Diese war denn auch die klare Zielgruppe Sknifes. «Mit der Produktion von Steakmessern haben wir uns gezielt in einer Marktnische platziert», sagt Bach. Deren Risiko sei er sich bei der Firmengründung zwar bewusst gewesen, «doch ebenso waren wir uns bewusst, welch Potenzial wir haben.» Die Idee von der eigenen Messerproduktion kam Bach, als er von einem befreundeten Messerschmied aus Basel ein handgefertigtes Messer erhalten hat. «Ich habe das Messer immer wieder angeschaut und gedacht, wie toll es wäre, eigene Messer herzustellen.» Und so startete Bach Anfang 2014 mit einem Aktienkapital von 100 000 Franken und einem kleinen Beitrag der Wirtschaftsförderung ins Abenteuer Sknife. Heute, zweieinhalb Jahre später, beschäftigt er vier Vollzeitangestellte und verzeichnete vergangenes Jahr einen Umsatz von gut 250 000 Franken. Geht es nach Bach, sollen es Ende dieses Jahres 700 000 Franken sein.

Den Wurzeln treu bleiben

Aber nicht nur national, sondern auch international ist Sknife erfolgreich. Mittlerweile liegt der Exportanteil bei zehn Prozent. Aktuell liefert die Bieler Messerfirma in die Niederlande, nach Schweden, Deutschland und Österreich. Weitere Märkte seien im Aufbau, so Bach. Sein klar erklärtes Ziel ist,

irgendwann einmal eine «international anerkannte Messermarke» zu werden. Auf die Frage, ob man dabei nicht Gefahr laufe, die eigenen Wurzeln zu verlieren, zeigt Bach lächelnd auf die mittlerweile vor ihm stehende Schleifmaschine. «Bald werden wir hier mit zwei Schleifmaschinen arbeiten. So können wir unsere Produktion auf bis zu 50 Messer am Tag steigern.» Mit der Konzentration auf den Standort Biel soll in Zukunft eine Fertigungskapazität von 10 000 Messern pro Jahr aufgebaut werden. Trotz der Kapazitätserweiterung verspricht Bach: «Egal was auch passiert, unsere Messer werden immer Schweizer Handarbeit bleiben.»

STICHWÖRTER: [Sknife](#), [Messer](#), [Gastronomie](#), [Industrie](#), [Werkzeug](#), [Biel](#), [Firma](#)

KOMMENTAR HINZUFÜGEN

Name

CeCo_Biel

Kommentar *

☐ Informieren Sie mich, wenn ein neuer Kommentar hinzugefügt wurde.

>> ABSENDEN

* Pflichtfelder

ANCOTECH AG ist eine innovative und erfolgreiche Unternehmung im Bereich Herstellung und Vertrieb von Spezialbewehrungen und Edelstahlkonstruktionen für das Baugewerbe. Sie wünschen sich eine neue Herausforderung, wollen sich weiterentwickeln und etwas erreichen?

Jetzt ist die Möglichkeit da!

Wenn Sie eine Position suchen, in der Ihr Engagement nicht nur erwartet, sondern auch geschätzt wird, Ihr vollumfängliches Verantwortungsgefühl und Mitdenken nicht nur notwendig, sondern ausdrücklich erwünscht ist, dann sind Sie unser/e neue/r

**Aussendienstmitarbeiter/-in (100%)
für die Regionen Basel-Stadt/Land, Solothurn, Bern**

Ihre Aufgaben

- Selbstständige Beratung unserer bestehenden Kunden (Baumeister), sowie Gewinnung von Neukunden
- Aufbau und Pflege von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Aktive Marktbearbeitung zum weiteren Ausbau unserer Marktposition
- Akquisition von Neuprojekten
- Offerten nachfassen und Angebote erstellen
- Produkte- und Neuheitenpräsentation bei Kunden
- Markt- / Konkurrenzbeobachtung
- Markt- / Kundenbedürfnisse evaluieren

Ihr Profil

- Grundausbildung im Bauhauptgewerbe (z.B. Maurer, Bauzeichner, o.ä.)
- Weiterbildung zum Technischen Kaufmann mit eidg. FA, Verkaufsfachmann FA, Polier, Bauführer, o.ä.
- Erste Erfahrung im Verkaufsaussendienst in der Baubranche
- Verkaufsfähigkeit und Verhandlungsgeschick
- Sicherer Auftritt und Kommunikationsstärke
- Gute EDV Anwenderkenntnisse (MS Office, ev. ABACUS)
- Deutsch als Muttersprache
- Selbstständig, zuverlässig, teamfähig, flexibel

Wir bieten Ihnen eine spannende und abwechslungsreiche Herausforderung in einem erfolgreichen Unternehmen. Ein top motiviertes Verkaufsteam, welches Sie täglich bei Ihrer Arbeit unterstützt und eine seriöse Einarbeitung, die Ihnen den Einstieg erleichtert. Attraktive Anstellungsbedingungen sowie ein Firmenfahrzeug runden diese Stelle ab.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung z.Hd. von Frau Claudia Regazzoni. E-Mail: cregazzoni@ancotech.ch

ancotech ANCOTECH AG
Spezialbewehrungen
Industriestrasse 3
CH-8157 Dielsdorf

Tel: +41 (0)44 854 72 22
Fax: +41 (0)44 854 72 20
Mail: info@ancotech.ch
Web: www.ancotech.ch

www.ancotech.ch

WEITERES ZUM THEMA

Bieler Tagblatt

GASTRONOMIE 29.08.2015, 05:10

Schweizer Messer aus Chirurgenstahl

Ein Steakmesser für die Spitzen-Gastronomie und den anspruchsvollen Privatgebrauch. Nach einjähriger Entwicklung hat die Bieler Firma Sknife AG diese Woche die Serienproduktion des ambitioniertesten Schweizer Messers lanciert.

NACHRICHTEN ZU BIEL