

# «Frau entscheidet beim Werkzeug-Kauf»

Eva Jaisli, Chefin des Emmentaler Werkzeugmachers PB Swiss Tools, setzt auch in der Produktion auf Frauen

**Die engagierte Unternehmerin Eva Jaisli erklärt, wie Schweizer Werkzeug trotz Krise die Nische findet und weshalb gute Ideen nur die halbe Miete sind.**

SVEN MILLISCHER

«Der Abschwung lehrt uns, noch innovativer zu sein», sagt Eva Jaisli beherzt. Die 51-jährige muss es wissen, leitet sie doch seit zwölf Jahren erfolgreich PB Swisstools. Ihr Engagement im Familienbetrieb ist Jaislis zweite Karriere. Die gebürtige Emmentalerin liess sich zunächst zur Lehrerin ausbilden und studierte später Psychologie.

Kommunikatives Geschick zeigt die vierfache Mutter auch bei ihrem Vortrag vor dem Business Club Mittelland: Glaubwürdig und mit Verve skizziert sie, wie sich hochpreisiges Werkzeug aus Schweizer Produktion gegen die Billigware aus Fernost bestehen kann. Denn zwei Drittel der Ware bei Swisstools gehen in den Export.

## High-Tech-Schraubenzieher aus Titan

«Qualität und Innovation sind für uns matchentscheidend», sagt Jaisli. Der Familienbetrieb fertigt das Werkzeug zu hundert Prozent im bernischen Wasen. «So können wir den ganzen Produktionsablauf kontrollieren, was uns gegenüber der Konkurrenz flexibler macht.»

Zudem arbeitet PB Power Tools eng mit verschiedenen Fachhochschulen zusammen. Zum Beispiel bei der Entwicklung neuartiger Schraubenzieher aus Titan, die leicht, anti-magnetisch und korrosionsfest sind. Das zahlt sich aus: «Einen Viertel unseres Umsatzes machen wir mit Produkten, die jünger sind als fünf Jahre.»



SWISS-TOOLS-CHEFIN EVA JAISLI «Unser Sortiment an Werkzeugen verkauft sich nicht primär über den Preis.» ALEX SPICHALE

Allerdings hat sich der Wettbewerb für Qualitätswerkzeug verschärft: «Für Innovationen bleibt uns immer weniger Zeit.» Sie dürfe zwar auf eine technikverliebte Belegschaft zählen, aber längst nicht alle guten Ideen liessen sich auch verkaufen.

Beim Erweitern des Sortiments sei stets auch Fingerspitzengefühl gefragt: «In der Umsetzung darf man den Endkunden niemals aus den Augen verlieren», betont die Chefin von PB Swiss Tools. Ob Hobbyheimwerker

oder Industriemonteuer – gefragt seien Profi-Tools.

## Qualität als Verkaufsargument

Und solch hochwertige Schraubenzieher und Vorschlaghämmer sind nicht nur etwas für gestandene Mannsbilder: «Eine Untersuchung hat gezeigt, dass vor allem Frauen beim Kauf von Werkzeug entscheiden», weiss Jaisli. Dem trägt die umsichtige Unternehmerin auch im eigenen Betrieb Rechnung: Mehr als ein Drittel

der 140-köpfigen Belegschaft bei PB Swisstools ist weiblich.

«Werkzeug ist ja eigentlich ein Massengut. Nur in der Nische haben wir eine Chance», weiss Jaisli. Das zeige sich auch in neuen Märkten wie Osteuropa. Über Jahre gelte es hier, ein Beziehungsnetz aufzubauen und sich die Reputation stetig zu erarbeiten. Da seien auch die Händler vor Ort gefragt, sagt die frischgebackene MBA-Absolventin: «Denn über den Preis verkauft sich unser Werkzeug nicht.»