

# Investition in die Zukunft

**Multiforsa /** Mit neuen Gebäuden will die Firma die Bedürfnisse der Kundschaft noch besser abdecken, die Futterqualität weiter optimieren und die Tiergesundheit fördern.

**AUW ■** Neue Gebäulichkeiten präsentierte die Firma Multiforsa kürzlich in Auw AG. Firmeninhaber und Geschäftsführer Philipp Bonorand will mit seinem 70-köpfigen Team die Bedürfnisse der Kundschaft noch besser befriedigen, der Tiergesundheit dienen und den künftigen Anforderungen gerecht werden.

## Verkaufs- und Marketingorganisation

«Die 55-jährigen Gebäude in Steinhausen ZG genügen den Anforderungen eines modernen Fabrikations-, Lager- und Verkaufsbetriebs nicht mehr, deshalb der Neubau in diesem wichtigen Landwirtschaftsgebiet», erklärte Peter Forster, Präsident des Verwaltungsrats der Multiforsa AG. Der Leiter von Marketing und Verkauf, Daniel Staubli, betonte: «Wir wollen in Sachen Tiergesundheit die führende Verkaufs- und Marketingorganisation schweizweit bleiben.» Schon der Firmengründer Peter Meyer-Hegi habe vor 65 Jahren die grosse Bedeutung der Wirkstoffe in kaltgepressten Weizenkeimen erkannt.

Im geschützten Multigerm, das in allen Multiforsa-Fütterungsspezialitäten enthalten ist, habe man über 70 natürliche und lebenswichtige Wirkstoffe gefunden, so Marketingleiter Fritz Oppikofer. Ergänzt werde das Multiforsa-Angebot mit der



Geschäftsführer Philipp Bonorand will die Firma Multiforsa und mit moderner Technologie in eine sichere Zukunft führen.

(Bild Josef Kottmann)

Multi-Lac-Kälbermilch und einer grossen Palette von Mineral- und Vitaminmischungen für landwirtschaftliche Nutztiere.

## Mitarbeiter als Kapital und Stärke der Firma

In der Multiforsa stecke ein hohes Potenzial Fachwissen und Know-how, sowohl bei den 25 Mitarbeitern in Auw als auch den 45 Spezialisten im Aussen-

dienst», erklärte Geschäftsführer Philipp Bonorand gegenüber der «BauernZeitung».

Die Mitarbeiter seien Kapital und Stärke der Firma. «Für sie und unsere Kunden haben wir in Auw rund sechs Millionen Franken in die neuen Gebäude und Anlagen investiert, mit einem Bauvolumen von rund 20 000 Kubikmetern. Und für die Mitarbeiter im Aussendienst haben

wir das Husky-System entwickelt, über das wir online alle Verkäufe erfassen, den Auftrag live in die Firma bringen und die Auslieferung und Rechnungsstellung organisieren. Damit ist die Firma für die Zukunft gerüstet, und als Familienbetrieb sind wir wieder der alten Tradition des Firmengründers verpflichtet», erklärte der Geschäftsführer.

Josef Kottmann