

Vielfalt für Bau, Industrie und Gewerbe

Meilensteine der Janico Holding AG

1919 Charles Otto Böni startet in seiner Wohnung in Mülheim als selbstständiger Kaufmann. Er handelt mit verschiedenen Waren für die Schuhindustrie.

1924 Eröffnung einer Filzfabrikation in Märstetten.

1929 Gründung der Kollektivgesellschaft Böni & Co. in Frauenfeld. Handel und Konfektion für die Schuhindustrie.

1962 Geschäftsübergabe an Carlo Böni als Vertreter der zweiten Generation.

1964 Generalvertretung der Tehalit Kunststoffwerk GmbH (PVC-Wasserschläuche, Strassenrohre, Kabelführungs- und Installationskanäle), Produktion der ersten PVC-Strassenpfähle im eigenen Betrieb.

1973 Carlo Böni erwirbt die Aktienanteile seiner Geschwister und wird Alleinaktionär.

1975 Bezug der Neubauten an der Zürcherstrasse 350 in Frauenfeld und damit Zusammenfassung aller Aktivitäten an einem Standort.

1991 Übergabe an die dritte Generation: Stefan Böni wird Geschäftsführer.

1994 Gründung der Janico Holding.

2015 Pablo Moirón erwirbt die Janico Holding und übernimmt die Geschäftsführung sowie das Verwaltungsratspräsidium.

2018 Übernahme der Casaton AG, Produkte für Plattenleger und allgemeine Baumaterialien.

Vom Kabelbinder über hochwertige Klebetechnik bis zu Gerüstschutznetzen: Die Frauenfelder Janico-Gruppe hilft Kunden aus Industrie, Gewerbe und Bau, Produkte und Projekte zu realisieren. Die traditionsreiche, modern aufgestellte Handelslogistikerin nimmt die Herausforderungen des Markts als Familienunternehmen in bereits vierter Generation an.



1 Die Büro- und Lager-räumlichkeiten sind seit Mitte der 70er Jahre am Ostrand der Stadt Frauenfeld angesiedelt.

2 Das Hochregallager ist Teil der prozessoptimierten Lieferlogistik, die die Janico-Gruppe betreibt.

Angefangen hatte alles mit dem Handel von Produkten für die Schuhindustrie. 1919, vor genau 100 Jahren, machte sich Charles Otto Böni selbstständig und entwickelte sein Geschäft, bis er sämtliche Produkte, die es zur Fertigung eines Schuhs bedurfte, anbieten konnte. Wandel und Innovation waren auch in der Nachkriegszeit ständige Begleiter. Die zweite Generation forcierte technische Produkte und hatte vor allem mit Kabelkanälen für Elektroninstallationen Erfolg, und sie baute am östlichen Stadtrand von Frauenfeld neue Büro- und Lagerräumlichkeiten auf.

1991 übernahm Stefan Böni die Führung in der dritten Generation. Dazu gründete er die Janico Holding AG, unter der sich in den Folgejahren eine ganze Unternehmensgruppe entwickelte. Über die Jahre erlangte das Immobilien-Portfolio so viel Bedeutung, dass es in die dafür gegründete Böni Holding AG ausgegliedert wurde. Damit war auch der Weg bereitet, für die Janico Holding AG die Nachfolge aufzugleisen, in deren weiterem Verlauf Pablo Moirón per 1. Januar 2015 die gesamte Handelsgruppe käuflich erwarb.

Der heute 42-Jährige hatte im Unternehmen bereits seine kaufmännische Lehre absolviert und das Geschäft von der Pike auf kennengelernt, sei es als Sachbearbeiter oder im Aussendienst. Nach seinem Studium der Betriebsökonomie war Moirón zur Janico zurückgekehrt, um zwischen 2002 und 2014 zwei der Gruppengesellschaften zu führen.

Vielfältige Handelslogistik

«Wir sind ein in Frauenfeld verwurzelter, typisches Familien-Unternehmen», unterstreicht der Vertreter der vierten Unternehmerrgeneration. Heute präsentiert sich die Janico-Gruppe

als Handelslogistikerin, die technische Produkte für die Industrie, für den Bau und fürs Gewerbe beschafft, kommissioniert, zum Teil auch konfektioniert und vertreibt.

Im Zentrum steht die Aufgabe, Kunden beim Finden der richtigen Produkte und bei der Realisierung von Projekten zu unterstützen, sei es in der Industrie, im Gewerbe oder im Bausektor. Die Einsatzgebiete reichen von der Autoindustrie (zum Beispiel Highend-Klebetechnik und Sandwichplatten) über den Bau (Schutzfolien, Abdichten, Fugen, Gerüstschutznetze, Tiefbauprodukte) bis zur Elektrotechnik (Kabelschutz, Elektroinstallationsmaterialien) und zum Fachhandel (Wasserschläuche, Teichpflege). Viele Produkte werden hausintern auf die individuellen Kundenbedürfnisse konfektioniert.

Die drei Tochterfirmen Plica AG (Industrie- und Elektrogrosshandel), Tegum AG (Bau und Gewerbe) und Casaton AG (Klebetechnik, Plattenleger- und Baumaterialien) tragen das operative Geschäft. Mit den zentralen Bereichen Logistik, Administration, Qualitätsmanagement und Informatik schöpft die Gruppe interne Synergien und ermöglicht es ihren Tochterfirmen, sich voll auf Beschaffung, Marketing und Verkauf zu



Zum Leistungsumfang gehört auch die individuelle Konfektion wie beispielsweise der Zuschchnitt von Klebefolien.



Tausende von Produkten für Industrie, Gewerbe und Bausektor werden kommissioniert und täglich ausgeliefert.

fokussieren. Diese Konzernstruktur, die sich das typische KMU gegeben hat, erlaubt laut Moirón nicht nur eine kundenorientierte Geschäftsführung, sondern erleichtert auch potenzielle Firmenzukäufe.

Optimierte Prozesse

Obwohl die Janico-Gruppe ihre Produkte mehrheitlich im Schweizer Markt absetzt, kann sie sich internationalen Rahmenbedingungen nicht entziehen. Vor allem die Industriekunden sehen sich Wechselkursschwankungen und internationalen Beschaffungsmärkten ausgesetzt. «Wir begegnen einem globalen Preisniveau mit Schweizer Kosten», illustriert Pablo Moirón. Eine moderne Logistik und optimierte Prozesse, aber auch die weitere Automatisierung und Digitalisierung sollen die Wettbewerbsfähigkeit sichern.

Ein stark prozessorientiertes Arbeits- und Organisationssystem, vor allem aber gute, engagierte und langjährige Mitarbeitende sind für Moirón eine wichtige Basis für den Erfolg der Janico-Gruppe. Unter den 85 Mitarbeitenden sind es neun Lernende, die gegenwärtig ihre kaufmännische oder

Logistiker-Lehre durchlaufen. Den familiären Charakter unterstreicht die Janico-Gruppe, indem sie einen zweimonatlichen Mitarbeiterbrief herausgibt, eine zentrale Cafeteria führt sowie jedes Jahr ein Sommer- und ein Weihnachtsfest ausrichtet.

«Wir sind gut aufgehoben»

Seit Jahrzehnten darf die Janico-Gruppe zudem auf die Unterstützung durch externe Partner zählen. Dazu gehört die Provida AG, die neben der Revision der Gruppenrechnung in der Wirtschaftsberatung wertvolle Dienste leistet. «Wir fühlen uns gut aufgehoben», hält Pablo Moirón fest. Einen Coach und Sparringspartner zu haben, war für den Unternehmer vor allem während der Übernahmephase wichtig. Darüber hinaus schätzt er den offenen Dialog und die Fachkompetenz, die die Provida in vielen Bereichen sicherstellt, so in Steuer-, Rechts-, Wirtschaftlichkeits- und Finanzierungsfragen. Auch bei Akquisitionen ist die neutrale, kritische Beratung der Provida sehr wertvoll und geschätzt.

Verantwortung zu übernehmen und mitreden zu dürfen: Das waren für Pablo Moirón die Hauptgründe gewesen, Unternehmer zu werden. Er engagiert sich auch ausserhalb des geschäftlichen Alltags. So präsierte er während einiger Jahre den lokalen Eishockey-Club. Seit diesem Frühjahr hat er als neuer Präsident des Industrie- und Handelsvereins der Region Frauenfeld auch Einsitz im Vorstand der Industrie- und Handelskammer Thurgau. Getreu seinem Motto «Ich will viel vom Leben, aber auch viel geben» schätzt er sein «sehr gutes Team» und blickt zuversichtlich in die nahe Zukunft. «Der Markt wird uns nicht schonen, wir müssen proaktiv sein und uns weiterentwickeln», betont der Gruppen-Geschäftsführer und Inhaber.



Pablo Moirón
Inhaber und Geschäftsführer

Janico Holding AG
Zürcherstrasse 350
8500 Frauenfeld

Tel: +41 52 723 61 00
Fax: +41 52 723 61 08
www.janico.ch
pablo.moiron@janico.ch