



Raiffeisen Unternehmerpreis Espace Mittelland 2021

Die Auszeichnung für Unternehmen, die nachhaltig
Zukunft schaffen.



Jedes dritte Unternehmen
in der Schweiz vertraut Raiffeisen.

Als regional verankerte Bank kennen wir die Herausforderungen von Schweizer KMU und bieten individuelle Lösungen für Unternehmer.

RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei

raiffeisen.ch/unternehmer

INHALT

Krummen Kerzers AG, Kerzers	4
puralpina ag, Frutigen	5
Preisverleihung, Impressionen	6
Stundersond AG, Uebeschi	8
Wyssen Avalanche Control AG, Reichenbach ...	9
Stuberholz AG, Schüpfen	10
Megasol Energie AG, Deitingen	11



Gold für Unternehmen, die nachhaltig Zukunft schaffen

DIE JURY

- Karen Wiedmer, Inhaberin und Geschäftsführerin AdKura; Jurypräsidium
- Felix Heimgartner, Standortleiter Ruz Burgdorf
- Herbert Stadler, Inhaber und CEO Framo SA
- Liliane Kramer, Inhaberin und Geschäftsführerin Joggi AG
- Daniel Müller, Verwaltungsrat Leitner AG
- Franco Chicherio, Geschäftsführer Technopark Luzern
- Wolf Röcken, Stv. Chefredaktor Berner Zeitung

IMPRESSUM Dies ist eine Beilage der Titel BZ Berner Zeitung, BZ Langenthaler Tagblatt, BZ Emmental, Thuner Tagblatt, Berner Oberländer, Der Bund und der Freiburger Nachrichten (Erscheinung 22. September 2021). Entstanden in Zusammenarbeit mit der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. **Herausgeberin/Verlag** Tamedia Espace AG, Dammweg 9, 3001 Bern, Tel. +41 (0)31 330 31 11, E-Mail: beilagen@goldbach.com **Sales Director** Sandro Bürgi **Key Account Manager** Sara Friedli **Redaktion und Produktion** Bernhard Kallen (Leiter Beilagen), Simone Klemenz, Andreas Minder, Sabine Fernandez (Redaktion), Pedä Siegrist, Andrea Thüler, Sandro Siemer (Layout) **Mitarbeiter** Sarina Keller, Fredy Gilgen **Auflage** 130'440 (Wemf 2020) **Leser** 337'000 (MACH Basic 2020-2) **Druck** DZB Druckzentrum Bern AG, Zentweg 7, 3006 Bern

Dieses Jahr wurde zum ersten Mal der Raiffeisen Unternehmerpreis in der Region Espace Mittelland verliehen. Bereits die bisherigen Preisverleihungen in anderen Regionen haben gezeigt, dass die Schweiz viele kräftige KMU beheimatet, die unternehmerisches Denken mit nachhaltiger Zukunftssicherung verbinden. Und auch 2021 durften wir unabhängige Unternehmen, die seit Jahren nachhaltig Zukunft schaffen, belohnen.

Doch was bedeutet Nachhaltigkeit in Unternehmen? Wer es schafft, sein Unternehmen unter Berücksichtigung von sozialen, ökologischen und ökonomischen Aspekten ertragreich zu entwickeln, agiert für uns nachhaltig erfolgreich.

Mit dem Raiffeisen Unternehmerpreis können wir diesen Unternehmen eine würdige Plattform bieten. Wir machen sichtbar, dass die Region Espace Mittelland einen Nährboden für zukunftsgerichtete KMU bietet. Wir freuen uns deshalb sehr, dass wir dieses Jahr jene kleineren und mittleren Un-

ternehmen auszeichnen durften, welche genau diese Herausforderungen gut zu meistern wissen. Der «Goldene David» von Raiffeisen ist ein Symbol für dynamische Unternehmensentwicklung und modernes Unternehmertum. Die Verleihung des «Goldenen Davids» soll den regionalen KMU Mut machen, auf ihrem Weg weiter zu gehen und ihre Werte auch zukünftig in diesem herausfordernden Markt zu leben und weiter zu entwickeln.

Im Namen von Raiffeisen gratuliere ich allen sechs Finalisten zu wirtschaftlich nachhaltigem Wirken, zu ihrem Unternehmertum, zu ihrer Haltung und nicht zuletzt auch zu ihrem Beitrag, die KMU-Landschaft der Region Espace Mittelland sowie der ganzen Schweiz zu stärken.

URS GAUCH

MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG
UND LEITER DEPARTEMENT
FIRMENKUNDEN & NIEDERLASSUNGEN
RAIFFEISEN SCHWEIZ



Die Lagerhalle sieht aus, wie man es sich bei einem Transportunternehmen vorstellt. Doch Sabine Rapold, Hans (l.) und Peter Krummen wollen einen Unterschied machen und mehr tun bezüglich ökologischer, ökonomischer und sozialer Nachhaltigkeit. BILDER: CHRISTIAN PFANDER



«Der Konkurrenz mehr als einen Lastenzug voraus sein»

Krummen Kerzers AG Mit viel Herzblut für nachhaltige Ziele kann sich auch ein Unternehmen der Transportbranche einsetzen. Die Krummen Kerzers AG ist überzeugt, dass sie bis 2050 das Pariser CO₂-Ziel von netto Null erreichen kann.

gas betrieben. Und per Ende Jahr stösst ein erstes Elektrofahrzeug zur Flotte.

In der aktuellen Umweltstrategie hat sich die Krummen Kerzers AG folgende Ziele gesetzt: Weitere 10 Prozent CO₂ pro Stellplatz sollen bis 2023 eingespart werden, nachdem dieser Ausstoss in den letzten drei Jahren bereits um 20 Prozent reduziert werden konnte. Das Ziel des Pariser Klimaschutzabkommens von netto Null CO₂ soll bis 2050 erreicht werden.

Veränderungen als Chance

Um auch in Zukunft effiziente und nachhaltige Lösungen zu finden, kooperiert Krummen mit ihren Kunden und arbeitet eng mit Hochschulen zusammen. Neue Antriebstechnologien, autonomes Fahren, neue Verkehrsträger sowie weitere Faktoren werden die Zukunft fundamental verändern. Auch beim gesamten Dispositionsprozess werden sich durch die Digitalisierung, die künstliche Intelligenz und die Automatisierung erhebliche Veränderungen ergeben. «Wir sehen in diesen Entwicklungen aber grosse Chancen und blicken der Zukunft als unabhängiges Familienunternehmen optimistisch entgegen. Für unser Kerngeschäft, dem Transport- und der Lagerung von Food- und Pharmaproduk-

ten, sehen wir viel Potenzial», so Hans Krummen. Bereits in den vergangenen Jahren ist das Unternehmen stetig gewachsen. Und trotz der Covid-Pandemie kann es auf ein finanziell erfolgreiches Geschäftsjahr 2020 zurückblicken.

Tätig ist das Kerzser Familienunternehmen hauptsächlich in der Schweiz, wo es vier Standorte hat. Dazu kommt ein weiterer im deutschen Weil am Rhein. Bei einem nicht unerheblichen Anteil der Fahrten handelt es sich um internationale Transporte von temperatur- und terminkritischen Gütern. Die Krummen Kerzers AG gehört der Familienholding Velox. Sie beschäftigt 150 Mitarbeitende. FREDY GILGEN

MIT BIOGAS ZU NETTO-NULL

Mit dem Ziel fossiles Flüssigerdgas (LNG) durch erneuerbares Gas aus biogenen oder synthetischen Quellen zu ersetzen, hat Krummen in den Aufbau einer LNG-Infrastruktur investiert. Green LNG ermöglicht schon heute fossilfreie Transporte ohne dabei Einbussen bei Reichweite oder Nutzlast zu haben: Mit den passenden ökonomischen Rahmenbedingungen wäre der Fuel Switch sofort umsetzbar.

Auf den ersten Blick mag es einen überraschen, dass es just ein Transportunternehmen in die Schlussrunde für den Raffleisen-Preis (Goldener David) für besonders nachhaltige Unternehmen geschafft hat. Denn bekanntlich gehört der Verkehr zu den Hauptverursachern von CO₂. Doch das in Kerzers FR domizilierte Transport- und Logistikunternehmen Krummen kann aufzeigen, dass gerade ein Unternehmen dieser Branche nicht nur Teil des Problems, sondern auch Teil der Lösung sein kann.

«Als Logistikunternehmen bewegen wir uns täglich im Brennpunktthema CO₂. Wir erachten es als unsere unternehmerische Verantwortung, mehr für den Klimaschutz zu tun», betont Sabine Rapold, Leiterin Nachhaltigkeit. Mehr tun, sei nicht nur das Motto, sondern auch die stärkste Zugmaschine des Unternehmens. Und mehr tun will Krummen sowohl bezüglich ökologischer, ökonomischer wie auch sozialer Nachhaltigkeit. Zu dieser gehört etwa eine möglichst grosse Mitarbeiterzufriedenheit.

Schritt für Schritt

Im aktuellen Umfeld ist die ökologische Nachhaltigkeit von besonderer Bedeutung. «Uns ist bewusst, dass der Klimawandel die wichtigste Herausforderung unserer Zeit ist und dass der Verkehr der grösste inländische CO₂-Verursacher ist. Doch wir wollen nicht nur Teil des Problems sein, sondern engagieren uns aktiv für die Reduktion von CO₂ und Luftschadstoffen», erklären Peter und Hans Krummen, die beiden Geschäftsführer: «Knapp 70 Prozent unserer Investitionen fließen deshalb in nachhaltige Antriebstechnologien. Zudem schulen wir unsere Fahrer zu einer sparsamen Fahrweise und sorgen mit einer optimalen Auslastung der Fahrzeuge für möglichst geringe Emissionen.»

«Könnten wir es uns leisten, würden wir schon morgen ganz auf nachhaltige Antriebe umstellen», erklärt Peter Krummen. Die ökonomische Realität mache es aber erforderlich, Schritt für Schritt voranzugehen. Aktuell werden immerhin schon 30 von insgesamt 110 Lastwagen mit Flüssigerd-

Dem Murmeli sei Dank

puralpina ag Seit rund 30 Jahren stellt die Familie Schmid in Frutigen natürliche Salben und Öle her. Daran, dass diese ohne Chemie auskommen, glaubte in den 90er-Jahren kaum wer – zu unrecht.



Die Brüder Silvan (l.) und Reto (r.) Schmid haben die puralpina ag 2012 von ihrem Vater übernommen. Produziert wird im Holzkubus in Frutigen. BILDER: CHRISTIAN PFANDER

Wer den modernen Holzkubus in Frutigen betritt, findet sich Auge in Auge mit Nägern, Füchsen, Vögeln, Bären und weiteren ausgestopften Tieren wieder. An den Wänden hängen Bilder von Murmeltieren, die Lampen sind mit Geweihen konstruiert und in der Luft liegt der feine Duft jener Kräuter, die den verschiedenen Murmeltier-Salben und -Ölen beigemischt werden. Aus einem Raum dringt lautstark Ländlermusik. «Das Büro unseres Vaters», klärt Reto Schmid auf, der zusammen mit seinem Bruder Silvan das Unternehmen puralpina leitet. Vater Andreas – der sich selbst auch «Murmeli» nennt – ist der Gründer, hat die Leitung 2012 aber seinen Söhnen übergeben.

In den Räumlichkeiten des lichtdurchfluteten Holzkubus werden in erster Linie natürliche Salben auf der Basis von Murmeltierfett hergestellt, aber auch Massageöle oder sogenannte Hanf-Chnübis, in denen neben weiteren lokalen Rohstoffen Hanföl, Bienenwachs und Gernsfett enthalten ist.

«In unseren Produkten sind keinerlei chemische Zusatzstoffe drin», erklärt Reto Schmid. Und so soll es auch bleiben: Geplant sind ein natürliches Deo und weitere kosmetische Produkte, die sich derzeit noch in der Testphase befinden.

Von Anfang an habe man auf diese nachhaltige, regionale Produktion gesetzt – auch wenn Vater Andreas in den 1990er-Jahren für seine natürlichen Murmeli-Produkte noch eher belächelt wurde. Ohne Chemie könne er es vergessen, hiess es. «Aber er ist ein sturer Bock», sagt Reto mit einem Augenzwinkern, «und blieb dran».

Vom Stall in den Kubus

Alles begann mit warmem Murmeltier-Öl auf dem Ofen des Schwiegervaters von Andreas Schmid. Das Öl half ihm, seine Gelenkschmerzen zu lindern. Andreas Schmid – selbst passionierter Jäger – lernte so die schmerzlinde und entzündungshemmende Wirkung des Öls kennen und auf

einem Fellmarkt in Thun kommt es zur entscheidenden Begegnung: Schmid gerät an einen «leicht zerzausten Mann», der ihm rät, Kräuter zum Öl zu mischen. Schmid Senior, eigentlich gelernter Automechaniker, beginnt also zu experimentieren und das passende Zusammenspiel von Ölen und Fetten zu eruieren, das als Salbengrundlage dienen soll. Reto und Silvan sind damals noch kritisch: «In der Schule hätte man lieber erzählt, der Vater sei Ban-

«Der aktuelle Trend spielt uns in die Karten. Die Leute suchen nach nachhaltig produzierten Produkten. Solche stellen wir bereits seit 30 Jahren her.»

Reto Schmid, puralpina ag

ker statt Murmeli-Kräutersalben-Hersteller», erinnert sich der heute 44-jährige Silvan. «Das Ganze hatte etwas Hinterwäldlerisches.» Produziert wurde in einem Stall.

Doch der Wind drehte sich, es habe ein Umdenken stattgefunden, so Reto. Der Umzug vom Stall in den mit Solarpanels ausgestatteten Kubus 2016 habe viel bewirkt. «Dies hat sowohl die äussere Wahrnehmung des Unternehmens als auch meine eigene verändert.» Und: «Der aktuelle Trend spielt uns in die Karten. Die Leute suchen nach nachhaltig produzierten Produkten. Solche stellen wir bereits seit 30 Jahren her.» In den letzten fünf Jahren haben sich die Verkaufszahlen der puralpina ag verdoppelt. Hauptmarkt sind die Schweiz und Deutschland.

Emotionale Beziehung

Dass in vielen Produkten Tierfette enthalten sind, habe dabei auch schon zu Diskussionen geführt: «Spinnt ihr, ist da wirklich Murmeli drin?», hiess es. Solche Bemerkungen seien aber rarer geworden, es überwiege nun der Weiterverwertungsgedanke, sagt der 39-jährige Reto. Das Fett stamme von Schweizer Jägerinnen und Jägern, mit denen die Schmidts über die Jahre hunderte von Abmachungen getroffen haben. «Wenn man jagt, dann soll man auch alles verwerten», sagt Silvan, selbst ausgebildeter Jäger. Dabei könne man nur so viel Murmeli-Salbe produzieren, wie die Natur hergebe. In Zahlen sind dies sieben Tonnen Salbe pro Jahr. Aus einem Murmeli kann etwa 0,5 bis 1 Liter Fett gewonnen werden. Die Schmidts sind dem Nager auf jeden Fall dankbar: «Ich habe eine sehr intensive Beziehung zum Murmeltier», sagt Silvan. Und sein Bruder Reto ergänzt: «Das Murmeli ist ein Tier, das viele Emotionen auslöst, für mich ist es das Schweizer Nationaltier.» SIMONE KLEMENZ

Die offizielle Preisverleihung in Burgdorf

Goldener David Erstmals verlieh die Jury den Unternehmerpreis der Raiffeisen an Firmen aus dem Espace Mittelland. Abgesahnt hat diesen die Krummen Kerzers AG. Der ebenfalls am 9. September 2021 vergebene Publikumspreis ging an die puralpina ag. Fünfzig geladene Gäste und Nominierte konnten der feierlichen Preisverleihung live in Burgdorf beiwohnen, weitere Gäste konnten die Zeremonie bequem zu Hause am Bildschirm mitverfolgen.



Urs Gauch, Raiffeisen Schweiz mit Reto und Silvan Schmid, puralpina ag



Matthias Weibel, Leiter RUZ mit Adrian Niederhäuser und Daniel Studer, Studersond AG



Terence Hänni und Michael Reist von der Megasol Energie AG



Übergabe des «Goldenen David» durch Karen Wiedmer an Hans Krummen BILDER: BEAT MATHYS/ALEX ORTIS



Als klarer Publikumspreissieger hervorgegangen: Reto und Silvan Schmid, puralpina ag



Jurypräsidentin Karen Wiedmer hält die Laudatio zum Unternehmerpreis 2021



Aldo Greca, Raiffeisen Regionalverbandspräsident Deutschfreiburg (Mitte) mit den beiden Gewinnern des Unternehmerpreises 2021 Peter und Hans Krummen, Krummen Kerzers AG



Komiker Fabian Unteregger parodiert gekonnt «sein Unternehmen»



Jurymitglieder Felix Heimgartner und Liliane Kramer mit Marc Guggenbühler, Raiffeisenbank Burgdorf



Holzbauingenieur Roman Hausammann, VR Lars Stuber und Tim Staufer, alle Stuberholz AG



Michael Baumgartner, Raiffeisen Schweiz und Martin Trachsel, Raiffeisenbank Frutigenland



Moderatorin Annina Campell mit Nik Stuber (links) und Markus Steiner, beide Stuberholz AG



Das Team der Wyssen Avalanche Control AG feiert mit viel Freude die gewonnene Auszeichnung



Urs Gauch, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Departement Firmenkunden & Niederlassungen, Raiffeisen Schweiz und Jurypräsidentin Karen Wiedmer, Inhaberin und Geschäftsführerin AdKura



Aldo Greca und Rolf Mani, Raiffeisen Regionalverbandspräsidenten Deutschfreiburg und Bern



Silvan und Reto Schmid, Geschäftsführer puralpina ag, mit Firmengründer und Vater Andreas Schmid

Warum in Uebeschi die Bohrer besser bohren

Studersond AG Ein bescheidener Chef, ein Produkt, das am Weltmarkt Bestand haben könnte, und ein Paradebeispiel für Unternehmertum: die Studersond in Uebeschi.

Ein Mann der vielen Worte sei er nicht, sagt Daniel Studer. Das Produkt und die Mitarbeitenden seien wichtig, nicht der Chef. Wenn er über Studersond und sein Team spricht, findet er aber durchaus plötzlich Worte; klare, viele, farbige.

Die Studersond AG hat sich auf Bodenaufschlüsse spezialisiert und führt technische Feldarbeiten in drei Bereichen aus: Bodenmechanik, Altlasten und Grundwasser. Ihren Sitz hat die Firma auf einem Hügel oberhalb von Thun, im beschaulichen Uebeschi. Gearbeitet wird aber in der ganzen Schweiz und im nahen Ausland.

Die Erfindung

Als Dienstleistungsbetrieb arbeitet die Studersond hauptsächlich mit Ingenieur- und Geologiebüros zusammen, um mit Kernbohrungen den Boden zu prüfen, auf welchem das Fundament für einen Neubau entstehen soll, zum Beispiel. Oder etwa

«Manchmal kommt es mir vor wie ein Traum. Da ist unsere kleine Firma aus Uebeschi, die ein völlig neuartiges Verfahren entwickelt, patentiert und am Markt etabliert.»

Daniel Studer, Studersond AG

beim Verkauf eines alten Industriestandortes: Dann nimmt ein Team der Studersond vor Ort Bodenproben, die dann im Labor auf Altlasten untersucht werden. Ist der Boden nämlich belastet, hat dies Einfluss auf den Verkaufspreis.

Was die Studersond aber vor allem auszeichnet: Das Unternehmen hat ein neues, eigenes Bohrverfahren entwickelt. Und hier zeigt sich dann auch die Leidenschaft des bescheidenen Chefs: «Manchmal kommt es mir vor wie ein Traum. Da ist unsere kleine Firma aus Uebeschi, die ein völlig neuartiges Verfahren entwickelt, patentiert und am Markt etabliert. Das macht mich unheimlich stolz», schwärmt Daniel Studer. Die Innovationskraft zeigt sich auch an anderen Stellen. Für den Einsatz auf dem Feld hat die Firma kurzerhand selbst gebaut, was die Leute vor Ort brauchen: Beispielsweise ein eigens entwickeltes Raupenfahrwerk mit Hangausgleich.

Die Firmengeschichte hat etwas von der klassischen Tellerwäscher-Story. Die Brüder Arved, René und Eugen Studer gründeten das Unternehmen 1965. Es sollte während ihrer Studienjahre einen



Firmenchef Daniel Studer (links im oberen Bild und rechts unten) und seine Leute haben ein neuartiges Bohrverfahren sowie ein Raupenfahrwerk entwickelt. BILDER: CHRISTIAN PFANDER

Zustupf zum kargen Einkommen leisten. Heute hat das Unternehmen 25 Mitarbeitende. Die meisten, die gekommen seien, seien auch geblieben, sagt Daniel Studer, der das Unternehmen seit 2015 leitet, nachdem er vorher sein ganzes Berufsleben im väterlichen Betrieb verbracht hatte.

Die Macher

Man habe viel probiert, viel getüftelt und viel gewagt in den letzten zwei Jahrzehnten, sagt Studer. Nicht immer lief das nur gut: 2011 war die Studersond AG fast pleite. Doch die Firma fing sich gerade noch so und wirtschaftet heute wieder sehr

erfolgreich: Ihren Umsatz hat die Studersond in den letzten zwölf Jahren verzwanzigfacht.

Warum das gelungen ist, auch dafür findet der Chef klare Worte: «Harte Arbeit, viel Effort, Geduld und Durchhaltewille – vor allem auch von den Mitarbeitenden.» Und ihnen, sagt Studer, hätte auch die grösste Ehre gebührt, hätte das Unternehmen den Raiffeisen-Preis denn gewonnen. So erstaunt es auch nicht, wo Daniel Studer den «Goldenen David» in diesem Fall aufgestellt hätte: Es ist der Kaffeeraum im Werkhof der Studersond AG, wo es beim Austausch zum Feierabend auch manchmal ein Bierchen gibt.

SARINA KELLER



Besprechung zwischen den «Sprengkübeln»: CEO Christian Wyssen (r.) tauscht sich mit einem Mitarbeiter über die Sprengmasten aus. Diese werden am Standort in Reichenbach im Kandertal zusammengeschweisst. BILD: RAPHAEL MOSER

Die zündende Idee vom Lawinen-Sprengmast

Wyssen Avalanche Control AG Lawinen kontrolliert sprengen, sodass sie kein grosses Unheil anrichten können: Dieses Ziel verfolgt die Familie Wyssen aus Reichenbach bereits seit Jahren und schützt damit weltweit Menschen vor der weissen Gefahr.

Wenn im Winter jeweils Neuschnee fällt, sind die Büroräumlichkeiten und grossen Produktionshallen der Wyssen Avalanche Control AG in Reichenbach beinahe leergefegt. «Alle sind beim Freeriden», sagt CEO Christian Wyssen mit einem Augenzwinkern. Denn der Schnee ist aller Passion: «Die meisten Mitarbeitenden, und ich natürlich auch, leben bereits seit der Kindheit mit dem Element Schnee.»

Und dieses Element hat sich die Familie Wyssen seit dem Jahr 1974 zum Beruf gemacht. In diesem Jahr hat ihre Firma eine der ersten vorbeugenden Lawinenauslösungen am Weissfluhjoch in Davos gebaut. «Für ein Unternehmen, welches Seilbahnen konstruiert und die weisse Gefahr sozusagen vor der Haustüre hat, lag solch eine Idee auf der Hand», sagt Christian Wyssen.

Ein extremer Winter

Es war der Lawinenwinter 1999, der die Geschichte der Firma nachhaltig prägen sollte. Innerhalb von dreissig Tagen fielen am Alpennordhang mehr als fünf Meter Schnee – mehr als die sonst übliche Neuschneemenge für den ganzen Winter. Die Folge: In den Schweizer Alpen gingen nach Angaben des

WSL-Instituts für Schnee- und Lawinenforschung insgesamt rund 1400 Schadenlawinen nieder.

Im gleichen Zeitraum erfindet Sam Wyssen – der Cousin von Christian Wyssen und Gründer der Wyssen Avalanche Control AG – den Lawinen-Sprengmast und lernt anschliessend den anerkannten Lawinenforscher Hansueli Gubler kennen. «Zusammen entwickeln sie die Idee weiter, testen und optimieren stundenlang», erzählt Christian Wyssen. Im Jahr 2000 wird der Bereich Wyssen Avalanche Control schliesslich ins Leben gerufen. In dessen Kern steht der Lawinen-Sprengmast, der zur vorbeugenden, kontrollierten Auslösung von Lawinen mittels ferngesteuerter Sprengung dient.

Pionier-Projekt in Kanada

Unterdessen stehen die von Wyssen entwickelten Masten auch in Österreich, Norwegen, Kanada, Chile und den USA. Mit den rund 550 Anlagen werden weltweit jährlich zwischen 4000 und 5000 Sprengungen durchgeführt. In Kanada hat die Wyssen Avalanche Control AG dabei das grösste Detektionsnetzwerk der Welt am Rogers Pass auf den Schweizer Alpen gebaut. «Mit unseren Anlagen werden Lawinenak-

tivitäten am Pass beobachtet, und wenn nötig trifft die lokale Lawinenbehörde die entsprechenden Massnahmen, beispielsweise eine Sperrung oder kontrollierte Lawinenauslösung», erklärt Wyssen. Und die nächsten Projekte stehen bereits an: «Wir können auf den Winter 2021/22 gegen 80 Sprengmasten in die Schweiz, USA und nach Österreich und Chile liefern.

Zwar ist die Wyssen Avalanche Control AG international tätig, produziert wird aber fast alles lokal an ihrem Standort in Reichenbach im Kandertal. In den grossen Hallen stapeln sich Kisten, stehen Maschinen dicht an dicht. Ein Mitarbeiter ist gerade dabei, einen «Sprengkübel», wie das Team die Sprengmasten intern nennt, zusammenzuschweissen. «Dass wir so gut wie alles selber machen, zeichnet uns aus», sagt Wyssen. Von der Entwicklung, über die Produktion, Montage, Malerei bis zur Elektronikabteilung findet man in den Räumlichkeiten der AG tatsächlich alles.

Ein Team von Freunden

Neben der kontrollierten Lawinenauslösung befassen sich die Mitarbeitenden seit 2010 vor allem auch mit der Lawinendetektion – also das genaue Verfolgen der Bewegungsvorgänge einer Lawine. Die Daten der Detektionssysteme werden anschliessend auf der ebenfalls von der Wyssen AG konzipierten Webplattform WAC.3® dargestellt. «Insbesondere im Bereich Software kommen zurzeit dauernd neue Funktionen dazu mit dem Ziel, die Lawinendienste zu digitalisieren und deren tägliche Arbeit wesentlich zu vereinfachen.»

Dass das Unternehmen in Sachen Technologie unterdessen ganz vorne mitmischt, liege am starken Team, sagt Wyssen: «Wir leben unsere Leidenschaft für Technik und Natur gemeinsam als Team von Freunden.» Der Gedanke weltweit Menschen zu schützen, sei ihr Ansporn, immer das Beste zu geben.

SIMONE KLEMENZ



Nik Stuber (l.) und Markus Steiner führen die Stuberholz AG in die Zukunft. Ein wichtiges Element der Unternehmensstrategie ist der Elementbau im Werk. Im Vergleich zum Bauen vor Ort erhöht dies Qualität und Geschwindigkeit der Produktion. BILDER: RAPHAEL MOSER

Wachsen mit nachwachsendem Baumaterial

Stuberholz AG Das Holzbauunternehmen Stuberholz in Schüpfen ist über 130 Jahre alt. Hinter der Langlebigkeit stecken Anpassungsfähigkeit und Innovationsfreude. Aktuell setzt die Firma auf Elementbau und Nachhaltigkeit.

Statte Rockmusik hallt durch die grosse Produktionshalle, die 80 Meter lang und 22 Meter breit ist. Ebenso eindrücklich wie ihre Masse ist ihre Nutzungsgeschichte: Bis 2011 wurde hier Brettschichtholz produziert. Stuberholz hatte in der Schweiz zu den ersten gehört, die Holzlagen zusammenleimte. Lange Zeit war das ein gutes Ge-

«Schweizer suchen die Individualität, sie wollen kein Hüsli aus dem Katalog, wie man sie in Deutschland bestellen kann.»

Nik Stuber, Stuberholz AG

schäft. Bis der Eurokurs massiv einbrach und die Produkte der europäischen Konkurrenz auf einen Schlag einen Fünftel billiger waren. «Unsere Marge war futsch», sagt Geschäftsleiter Markus Steiner. «Wir waren gezwungen zu reorganisieren, es ging ums Überleben.» Ein Drittel der Mitarbeitenden wurde entlassen, die Firma konzentrierte sich auf

den Holzbau, wo die ausländische Konkurrenz kleiner war. «Schweizer suchen die Individualität, sie wollen kein Hüsli aus dem Katalog, wie man sie in Deutschland bestellen kann», erklärt Nik Stuber, der als Spross der Eigentümerfamilie und Verwaltungsratsdelegierter die strategischen Geschicke des Unternehmens leitet. In der ehemaligen Brettschichtholzhalle war Platz vorhanden, um die neue Ausrichtung umzusetzen. Besonders forciert wurde der Elementbau. Die Firma beschränkt sich dabei nicht auf Fassaden-, Boden- und Deckenelemente. Sie entwickelte auch neuartige Fertigbauteile fürs Dach, welche zugleich als Fotovoltaikmodul, Dachhaut und tragende Struktur dienen. Eine weitere Innovation ist ein vorgefertigtes Badezimmer. «Wir wollen möglichst viele Bausteine eines Hauses im Werk produzieren», sagt Steiner und erklärt, was die Vorteile sind: «Qualität und Geschwindigkeit sind höher.»

Pionier aus Überzeugung

Die Angebote stossen auf Resonanz. Für das Fertigbadezimmer konnte die Firma bereits zwei Grossaufträge an Land ziehen: Ein Hotel und ein Alters-

zentrum setzen auf die neuartigen Nasszellen. Ob der Markt auch für ein anderes Produkt bereit ist, ist ungewiss. In Thun hat Stuberholz dieses Jahr den schweizweit ersten Keller aus Holz gebaut. «Dar-auf sind wir stolz», sagt Nik Stuber. «Aber wahrscheinlich werden solche Lösungen vorerst nur jene wählen, denen die Nachhaltigkeit am Herzen liegt.» Also Leute wie Stuber selbst. Er hält es schon lange für richtig und wichtig, in Sachen CO₂-Emissionen voranzugehen – auch als das noch kaum jemanden interessierte. «Wenn wir bei einem Bau Minergie-Standard realisierten, sahen die Kunden das zwar gerne, aber in erster Linie musste der Preis stimmen.» Erst in den letzten zwei Jahren habe die Sensibilität zugenommen. Eine erfreuliche Entwicklung für die Holzwirtschaft. «Unser Baumaterial ist ein nachwachsender Rohstoff und als solcher per se nachhaltig.»

Dass die Sorge ums Klima bei Stuberholz nicht nur ein Lippenbekenntnis ist, lässt sich ebenfalls an der grossen Produktionshalle ablesen. Auf ihrem Dach stehen Fotovoltaikmodule. Sie versorgen neben dem Firmengebäude auch ein paar Nachbarhäuser. Die kürzlich erneuerte Holzheizung, in der unter anderem die Abfälle aus der Produktion verbrannt werden, produziert ebenfalls mehr als der Betrieb braucht. Was zu viel ist, fliesst in ein Fernwärmenetz in Schüpfen.

Bessere Margen mit eigenen Projekten

Stuberholz will wachsen und kann das auf dem Firmenareal auch. Es gäbe genug Platz für rund 100 Angestellte, etwa 40 mehr als heute. Angestrebt wird dabei, dass die Hälfte des Umsatzes mit selbst entwickelten Projekten generiert wird. Es ist die Hauptaufgabe von Nik Stuber und seinem Bruder Lars, nach Bauland Ausschau zu halten und die Gebäude zu planen, die Stuberholz dann baut. «So haben wir bessere Margen und können die Auslastung steuern», begründet Nik Stuber die Strategie. Ob sie aufgeht, wird sich also ebenfalls in der Nutzung der Produktionshalle ablesen lassen. ANDREAS MINDER

Freude an der Sonne

Megasol Energie AG «Auf zur Sonne, zum Licht» – der Text des russischen Volksliedes würde auch perfekt zum Unternehmen Megasol in Deitingen passen. Mit dem Sonnenlicht war das Solarunternehmen von Anfang an verbunden.



Ein Referenzobjekt (o.l.) und Solarmodule im Natursteinlook (o.r.) der Firma Megasol. Unten Firmengründer Markus Gisler (l.) und der stellvertretende Geschäftsführer Daniel Säggerer. BILDER: BEAT MATHYS

Es begann in der Garage des Vaters, wo ein Schüler fürs Leben gern bastelte und mit viel Phantasie und enormen Durchhaltewillen etwas Nützliches herstellen wollte. Etwas, das er dann auch an den Mann oder die Frau bringen kann. Dies sind gewöhnlich die Zutaten einer Erfolgsgeschichte aus dem kalifornischen Silicon Valley, dem welt-

INTERNATIONAL

Das Solar-Unternehmen setzt konsequent auf zwei Standorte: Entwicklung, Verwaltung und Produktion sind in Deitingen verankert. Mit dem starken Fokus auf Kundennähe wird individuellen Gestaltungswünschen ein Gefäss gegeben. 100 Mitarbeitende arbeiten in Deitingen. Zudem gibt es Vertriebsstandorte in 25 Ländern.

weit bedeutendsten Standort für Hightech-Unternehmen. Doch dieses Mal ist nicht eine Garage im Silicon Valley, sondern eine im bernischen Niderrösch Ort des Geschehens. Dort hat der Tüftler Markus Gisler 1993 mit damals gerade mal 12 Jahren die Firma Megasol gegründet und mit 16 Jahren sein erstes kommerziell verwertbares Produkt auf den Markt gebracht, eine Solarlampe, die sogar ins Sortiment des Beleuchtungsmarktführers Lumimart aufgenommen wurde. Weitere Erfolge folgten Schlag auf Schlag. Dies vor allem im Bereich der Solarpanels.

Auf los geht's los

Heute zählt das nicht einmal dreissigjährige Unternehmen zu den europaweit führenden Herstellerinnen von Solarmodulen und Montagesystemen.

«Bezüglich der Breite und der Variabilität des Angebots müssen wir uns vor niemandem verstecken», sagt der stellvertretende Geschäftsführer Daniel Säggerer. Zusammen mit Markus Gisler und dessen Kollegen Terence Hänni zählt er zu den Mehrheitsaktionären des Unternehmens.

Von Deitingen aus wird eine internationale Kundschaft mit Solarmodulen und Fotovoltaiksystemen für jede Anwendung beliefert. «Wir entwickeln intelligente Montagesysteme und fertigen Solarmodule in individuellen Designs an. Unser Stolz ist es, dass wir Solarmodule in allen erdenklichen Grössen herstellen können.» Besonders erfolgreich ist Megasol im stark wachsenden Segment der gebäudeintegrierten Fotovoltaik (GIPV), der Integration von PV-Modulen in die Gebäudehülle.

Stararchitekten machen mit


Eine bedeutende Weltneuheit konnten die Solothurner schon vor sieben Jahren auf den Markt bringen: Farbige Module mit unsichtbaren Zellen. So ist es gelungen, das Solarmodul zum Baustoff der Gebäudehülle zu machen. Solare Baustoffe dieser Art sind von Stararchitekten wie Renzo Piano oder Shigeru Ban eingesetzt worden.

Begeht ist sodann das Solardach «Match», das sich mit seiner Natursteinoptik nahtlos in bestehende Ziegeleindeckungen wie auch bei Schindeldächern einfügt. Auf diese Weise kann das gewohnte Erscheinungsbild eines Dachs erhalten werden. Es ist auch gelungen, eine Oberfläche zu entwickeln, die nicht blendet und damit die Augen von Autofahrerinnen und Piloten schont. Für dieses neuartige Solarsystem ist Megasol mit dem internationalen Red Dot Design Award ausgezeichnet worden.

Dynamische Branche

Unabdingbar ist eine sehr aktive Forschungs- und Entwicklungstätigkeit. «Diese macht uns zu einem innovativen Taktgeber in einer äusserst dynamischen Branche. Es muss uns gelingen, der Konkurrenz immer zwei bis drei Schritte voraus zu sein», erklärt Daniel Säggerer. Die Vision der drei Firmeninhaber: «Unsere Solarmodule sollen Gestaltungsmaterial sein, aus dem Strukturen und Bilder geschaffen werden. Die Integration der Solartechnologie nicht nur in Gebäuden, sondern in die Lebenswelt und das Bewusstsein der Menschen generell ist unsere Maxime.»

Angesichts der grossen Dynamik des Marktes vor allem bei der gebäudeintegrierten Fotovoltaik, wo die Zuwachsraten 50 Prozent betragen, müssen die Ausbaupläne von Megasol ständig überarbeitet werden. Aktuell ist eine weitere Vervielfachung der Produktion in Deitingen geplant. FREDY GILGEN

A man with glasses and a hairnet, wearing a dark jacket with a logo, stands with his arms crossed in a factory setting. A dark circular graphic is overlaid on the left side of the image.

Mein Ziel:
Finanzieren
und flexibel
bleiben.

Markus Forster
Verwaltungsrat
Molkerei Forster AG

Mit Raiffeisen Investitionsgüter-Leasing Ihren finanziellen Spielraum bewahren. Steigern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit, indem Sie in neue Technologien, Maschinen und Fahrzeuge investieren, ohne Ihre Eigenmittel zu binden. Sie schonen Ihre Liquidität, bleiben finanziell flexibel und technologisch auf dem neusten Stand.

raiffeisen.ch/leasing

RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei