

Prix SVC Espace Mittelland 2025

Montag, 17. März 2025



Rang 1

Gasser Ceramic: Eine traditionsreiche Ziegelei geht neue Wege. **Seite 5**

Rang 2

Platit AG: Erfolg mit einem revolutionärem Beschichtungsverfahren. **Seite 6**

Rang 3

Schwob AG: Die Leinenweberei besteht im globalen Wettbewerb. **Seite 7**

Diplomränge

Megasol Energie AG
Olwo AG
Seiten 11 und 13

**PRIX
SVC⁺**
ESPACE MITTELLAND

Bild: SVC/Keystone - Manuel Lopez

Der Swiss Venture Club gratuliert

PRIX
SVC⁺
ESPACE MITTELLAND



1. Rang

Gasser Ceramic – Ziegelei
Rapperswil Louis Gasser AG
Rapperswil BE
Julienne und Rudolf Gasser
Mitglieder der Gruppenleitung



2. Rang

PLATIT AG
Selzach SO
Dominik Blösch
CEO und Mitinhaber



3. Rang

Schwob AG
Burgdorf BE
Stephan Hirt
Geschäftsführer und Mitinhaber



Diplomrang

Megasol Energie AG
Deitingen SO
Markus Gisler
Geschäftsführer und Inhaber



Diplomrang

OLWO AG
Worb BE
Nathalie und Thomas Lädach
Mitglieder der Geschäftsleitung

Follow us!



www.svc.swiss

Presenting Partner



Gold Partner



Sponsoren und Partner



Editorial

Scheinwerferlicht für echtes Unternehmertum



Foto: WEU – Yoshiko Kusano

Was für eine Auswahl an erfolgreichen und faszinierenden Unternehmen, die am diesjährigen Prix SVC gewürdigt wird: Fünf Leuchttürme aus der Wirtschaftsregion Espace Mittelland. Fünf Unternehmen, die Tradition mit Innovation verbinden, die sich auf dem Weltmarkt behaupten, die eine eigene Forschungsabteilung betreiben oder in der

ritten, vierten oder fünften Generation inhabergeführt sind. Der Prix SVC rückt einmal mehr heimliche Champions ins Scheinwerferlicht.

Schon die Nomination ist eine Auszeichnung: Ich gratuliere den fünf nominierten Unternehmen und den Gewinnerinnen und Gewinnern des Prix SVC. Sie zeigen, zu welch ausserordentlichen

Leistungen kleine und mittlere Unternehmen in unserem Wirtschaftsraum fähig sind. Wir sagen immer, dass KMU das Rückgrat unserer Wirtschaft sind (was zahlenmässig ja auch stimmt). Viel wichtiger ist aber: KMU prägen die Struktur unserer Wirtschaft. Manche sind in technologischen Nischen weltweit führend. Andere erbringen lokal

wichtige Dienstleistungen und Zwischenprodukte für unseren Wirtschaftsraum. Sie sind vielleicht nicht so bekannt wie die grossen Konzerne. Zu Unrecht – denn unter ihnen finden sich Perlen des Unternehmertums wie die Nominierten für den Prix SVC.

Mir gefällt am Prix SVC besonders, dass mit der Nomination und dem Preis Qualitäten honoriert werden, die über die Zahlen eines Unternehmens hinausgehen. Es geht beim Prix SVC, wie im richtigen Unternehmertum, um Innovation und Inspiration, um Kundennutzen, um Firmenkultur, um die Mitarbeitenden und um gute Führung. Es geht um Langfristigkeit und Verantwortung: Das sind Werte, die ein Unternehmen ausmachen, gerade dann, wenn sich die wirtschaftlichen Aussichten trüben, wie das aktuell der Fall ist. Wir erleben ungeahnte geopolitische Verwerfungen, Unsicherheiten nehmen zu, Wahlen befeuern die extremen politischen Positionen. Und wir sorgen uns um die Industriebasis unseres wichtigen Handelspartners Deutschland, welche eng mit den Schweizer und Berner Zulieferern verbunden ist.

In solchen Zeiten ist echtes Unternehmertum gefragt. Der Prix SVC honoriert genau das – auch im Jahr 2025. Lassen Sie sich inspirieren von den Geschichten und Gesichtern hinter den Finalisten des Prix SVC.

Regierungsrat Christoph Ammann, Wirtschafts-, Energie- und Umweltdirektor Kanton Bern

Inhalt

Livebericht 4

Jürg Schwarzenbach begründete vor über 1300 Gästen, was die Jury am Gewinner des Prix SVC überzeugt hatte.

Rang 1 5

Die Ziegelei Gasser Ceramic ist ein Familienunternehmen, das mit der Zeit geht: Es setzt auf Nachhaltigkeit.

Rang 2 6

Mit der selbst entwickelten Beschichtungstechnologie von Platit halten Werkzeuge und Implantate hundert Mal länger.

Rang 3 7

Die Schwob AG stellt Tisch- und Bettwäsche her. Sie besteht dank Qualität und einem Wäscheservice auf dem Markt.

People 8

Viel Prominenz aus Politik, Wirtschaft und Sport wohnte der Verleihung des Prix SVC im Berner Kursaal bei.

Diplomrang 11

Die Solarfirma Megasol in Deitingen wächst mit massgeschneiderten Solarmodulen für Fassaden und Dächer.

Diplomrang 13

Die Sägerei- und Holzhandelsgruppe Olwo wird 2026 hundert Jahre alt und ist auf Wachstumskurs.

Interview 14

Reto Portmann, OK-Präsident des Prix SVC ist beeindruckt von Innovationskraft und Krisenresistenz der regionalen KMU.

IMPRESSUM «Prix SVC Mittelland» ist eine gemeinsame Beilage der Titel BZ Berner Zeitung, BZ Langenthaler Tagblatt, BZ Emmentaler Tagblatt, Thuner Tagblatt, Berner Oberländer und Der Bund in Zusammenarbeit mit dem Swiss Venture Club. **Herausgeberin/Verlag** Tamedia Espace AG, Dammweg 9, 3001 Bern, Tel. +41 (0)31 330 31 11, E-Mail: beilagen@tamedia.ch, Websites: bernerzeitung.ch/beilagen, derbund.ch/beilagen **Redaktion und Produktion** Benel Kallen (Leiter Beilagen), Alain Hauert, Iryna Hofer, Andreas Minder, Sabine Fernandez (Redaktion), Pedä Siegrist, Andrea Thüler, Sandro Siemer (Layout) **Auflage** 91 645 (Wemf 2024) **Leser:innen** 277 000 (MACH Basic 2024-2) **Druck** DZB Druckzentrum Bern AG, Zentweg 7, 3006 Bern

ANZEIGE

RO Rochester-Bern
BE Executive Programs

University of Rochester
Universität Bern

Fit für die Karriere?

Weiterbildungen für Verwaltungsrat und Führungskräfte

- CAS Verwaltungsrat
- CAS Digital Acceleration & AI
- CAS Leadership & Inclusion
- englischsprachige Programme für Executives

We'll change the way you think.
rochester-bern.ch

Jetzt informieren



© Matthias Lüscher

Prix SVC Espace Mittelland



Prix SVC OK-Präsident Reto Portmann begrüsst die über 1300 Gäste im ausgebuchten Berner Kursaal. Bild: SVC/Keystone – Manuel Lopez

Gasser Ceramic gewinnt Prix SVC Espace Mittelland

Lehmhandwerk Die Ziegeleigruppe aus Rapperswil BE erhält den renommiertesten Unternehmerpreis der Region. Es ist auch eine Auszeichnung für einen erfolgreichen Generationenwechsel.

Julian Witschi

Seit über hundert Jahren wird in Rapperswil Lehm abgebaut und in Öfen zu Dachziegeln und Backsteinen gebrannt. Aus einer 1918 von Louis Gasser gekauften, konkursbedrohten Handziegelei ist eines der national führenden Unternehmen für Tonprodukte mit 200 Mitarbeitenden geworden.

Gasser Ceramic sei ein herausragendes Beispiel für ein Familienunternehmen, das ein jahr-

hundertealtes Handwerk mit moderner Technik in die Zukunft führe. So begründete der Präsident der 18-köpfigen Jury, der Unternehmer und Investor Jürg Schwarzenbach, auch bekannt aus der TV-Sendung «Die Höhle der Löwen», die Vergabe des Prix SVC Espace Mittelland 2025.

Überzeugt hätten die Jury insbesondere die Begeisterung für die Produkte, der Stolz der Mitarbeitenden und die Innovation beim Traditionsunternehmen. So

entwickelte Gasser Ceramic in den letzten Jahren Solarziegel oder mit Wolle gefüllte Dämmsteine.

Verdrängungswettkampf

Seit 1991 führen Hans und Ruedi Gasser in dritter Generation das Unternehmen. In dieser Zeit sind von 36 Ziegeleien in der Schweiz noch fünf übrig geblieben. Es sei nicht immer ein «gäbiger Weg» gewesen, sagte Ruedi Gasser an der Preisverleihung im Kursaal in Bern vor 1300 Gästen aus Wirt-

schaft, Politik und Gesellschaft. Er dankte den Mitarbeitenden «für ihre harte Arbeit» und sagte, der Preis passe hervorragend dazu, das Lebenswerk in neue Hände zu übergeben. Die 30-jährige Julienne Gasser übernimmt schrittweise die Geschäftsleitung, zusammen mit ihrem Cousin Lukas Schläppi, der technischer Leiter wird.

Vier weitere Auszeichnungen

Auf den zweiten Platz aus über zweihundert analysierten KMU

wählte die Jury die Selzacher Herstellerin von Beschichtungsanlagen Platit. Rang drei geht an die Burgdorfer Leinenweberei Schwob. Mit Diplomen ausgezeichnet wurden die beiden weiteren Finalisten, die Worber Holzverarbeiterin und Handelsgruppe Olwo sowie die Solarmodulherstellerin Megasol mit Sitz in Deitingen.

Der Preis wird vom KMU-Netzwerk Swiss Venture Club (SVC) seit 2003 vergeben, dieses Jahr zum fünfzehnten Mal. Der

SVC war von Hans-Ulrich Müller, dem langjährigen Leiter des KMU-Firmengeschäfts der Credit Suisse, ins Leben gerufen worden. Die UBS hat im vergangenen Herbst nach der Übernahme der CS eine langjährige Verlängerung der strategischen Partnerschaft mit dem Verein abgeschlossen. OK-Präsident des Prix SVC Espace Mittelland wurde Reto Portmann, der Leiter des Firmenkundengeschäfts der UBS in der Region Bern.

ANZEIGE

**UNAUFFÄLLIG
WIRKSAM**

Die Schweiz ist unsere Heimat.
Unsere Solarlösungen verbinden das klassische
Ziegeldach mit modernster Photovoltaik.
Zu einer ästhetischen Einheit.

STARK IM ELEMENT.

Finalist
2025
**PRIX
SVC+**

Sie wollte schon als Mädchen Chefin der Ziegelei werden

Rang 1 Gasser Ceramic erhält mit der vierten Generation erstmals eine Chefin. Das Unternehmen geht auch mit Solarziegeln und Wärmedämmsteinen neue Wege.

Rahel Guggisberg

Nach einem Jahr sind Julienne Gasser und Ruedi Gasser ein eingespieltes Team. «Wir sitzen im Büro nebeneinander, haben viele Meetings, sprechen offen über jedes Thema und besuchen gemeinsam unsere Kunden. Wir arbeiten fast so eng zusammen wie ein Ehepaar», scherzt der charismatische Patron.

Der 60-Jährige führt das Familienunternehmen seit 1991 zusammen mit seinem Cousin Hans Gasser, dem Vater von Julienne Gasser. Gasser Ceramic mit Sitz in der Gemeinde Rapperswil im Berner Seeland ist eine der führenden Ziegeleien der Schweiz.

Sie hätten sich viel Zeit für die Nachfolgeregelung genommen, und es sei schön, eine Lösung innerhalb der Familie gefunden zu haben, sagt Ruedi Gasser. Die 30-jährige Julienne Gasser übernimmt schrittweise die Leitung, zusammen mit ihrem Cousin Lukas Schläppi, der technischer Leiter wird. Die Übergabe soll in den nächsten Monaten erfolgen.

Früher Führungsanspruch

Julienne Gasser sagt: «Schon als Kind war für mich klar, dass ich einmal 'die Chefin' der Ziegelei sein möchte.» Sie ist in Rapperswil aufgewachsen und hat das Unternehmen jedes Wochenende mit dem Vater besucht.

Zuerst hatte sie Bedenken, dass es eine schwierige Aufgabe sein könnte, als Frau diesen Industriebetrieb zu leiten. Heute sagt sie: «Es ist kein Problem, als Frau ein Unternehmen in einer Männerbranche zu führen.» Sie sei mit offenen Armen empfangen worden.

Julienne Gasser hat an der Universität Bern Betriebswirtschaft studiert und beschreibt sich als eine pragmatische und lösungsorientierte Person, die gerne anpackt und Dinge vorantreibt. Der Austausch mit Kundinnen und Kunden oder Partnern sei ihr wichtig, fügt sie an.

Ihr Cousin Lukas Schläppi betont, dass sie sich gut ergänzen und unterschiedliche Perspektiven und Stärken ins Unternehmen einbringen. «Wir haben das Privileg, ein Unternehmen zu führen, das seit Generationen besteht. Dieses Erbe verpflichtet.»

Doch die Baubranche verändert sich rasant, sagt Julienne Gasser, sei es durch Digitalisierung, Nachhaltigkeitsanforderungen oder neue Kundenbedürfnisse.

Noch fünf Ziegeleien

Auch die Ziegeleibranche wurde in den letzten Jahren durcheinandergewirbelt. In der Schweiz gibt es noch fünf Unternehmensgruppen. Als Ruedi Gasser vor gut dreissig Jahren Geschäftsleiter wurde, waren es noch deren 36. Ein Grund für den Rückgang sei der damalige Trend zu Flachdächern gewesen, sagt er. Auch die gestiegene Nachfrage nach Solardachern sei spürbar.

Gasser Ceramic hat darauf reagiert und Solarziegel entwickelt. Es ist eine Symbiose aus einem Tondachziegel und einem kleinen

Solarmodul. Jeder Solarziegel wird einzeln verkabelt. Es gibt aber auch ein Solarmodul, das vier Ziegel ersetzt und mit diesen kompatibel ist.

Auch bei den Backsteinen setzt Gasser Ceramic auf Innovation. Die sogenannten Capo-Steine werden entweder mit natürlicher Mineralwolle oder mit Schweizer Schafwolle gefüllt. Das sei ein idealer Wärmedämmstein, was die Nachhaltigkeit der damit gebauten Häuser verbessere, sagt Julienne Gasser. Auch seien der Brandschutz und der Feuchtig-

keitsausgleich besser als bei anderen Dämmsystemen.

Von der Grube bis zum Kunden

Da Ziegeleien schwere Produkte herstellen, sind kurze Transportwege besonders wichtig. Um langfristig ausreichend Rohstoffe wie Lehm zu haben, sei es entscheidend, vorausschauend zu planen. Für neue Abbaugelände zu erweitern, brauche es eine Vorlaufzeit von 30 Jahren. Am Stammsitz in Rapperswil verfügt Gasser Ceramic direkt hinter den Produk-

tionshallen über eine rund 100 000 Quadratmeter grosse Grube. Diese wird den Bedarf voraussichtlich in den nächsten 30 Jahren decken. Die Grube könnte bei Bedarf erweitert werden – Material ist noch vorhanden. Jedoch müsste man zuerst noch das Bewilligungsverfahren durchlaufen.

Das abgebaute Material wird aufbereitet – das heisst, zerkleinert, gemischt und Wasser dazugegeben und nach einer Ruhephase in eine Form gepresst. Nach rund zweitägigem Trocknen werden die Ziegel während weiteren

zwei Tagen gebrannt. Die Abwärme des Ofens wird für den Trockner verwendet.

Nachhaltigkeit ist für die nächste Generation bei Gasser Ceramic ein zentrales Thema – sowohl in der Produktion als auch in der Produktentwicklung. Julienne Gasser möchte, «dass wir uns hier noch stärker positionieren, sei es durch energieeffizientere Prozesse, den Einsatz alternativer Brennstoffe oder innovativer Produkte, die einen Beitrag zu nachhaltigem Bauen leisten.» Das wird viel zu tun geben.

5 Fragen an Rudolf Gasser

Welche Bedeutung hat der Prix SVC Espace Mittelland 2025 für Ihre Firma und Sie persönlich?

Der Prix SVC Espace Mittelland ist für Gasser Ceramic eine grosse Ehre und Anerkennung unserer bisherigen Arbeit. Der Preis motiviert uns zusätzlich, unsere Stärken weiterzuentwickeln und Innovationen voranzutreiben. Persönlich bedeutet die Auszeichnung für mich eine Bestätigung der Anstrengungen unseres gesamten Teams, das tagtäglich mit viel Engagement und Leidenschaft arbeitet.

Wie lauten Ihre Erfolgsrezepte?

Gasser Ceramic unterscheidet sich durch eine klare Fokussierung auf Kundennähe, Qualität, Innovation, Nachhaltigkeit. Wir setzen auf technologischen Fortschritt, massgeschneiderte Lösungen und exzellenten Kundenservice, um uns abzuheben. Unser wichtigstes Kapital ist ein motiviertes und kompetentes Team. Daher legen wir grossen Wert auf Weiterbildung, Eigenverantwortung und eine positive Unternehmenskultur. Wir investieren kontinuierlich in neue Technologien und verbessern unsere Prozesse, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Und wir setzen auf langfristige Strategien statt auf kurzfristige Gewinne und achten darauf, ökologisch und sozial verantwortungsbewusst zu handeln.

Wie ist Ihre Firma in der Öffentlichkeit präsent?

Wir nutzen eine breite Palette an Kommunikationskanälen, um mit Kunden, Partnern und der Öffentlichkeit in Kontakt zu bleiben. Dazu gehören Social Media, um unsere Marke sichtbar zu machen und direkt mit unserer Community zu interagieren. Zudem informieren wir durch gezielte Medienarbeit und Pressemitteilungen. Je nach Zielgruppe nutzen wir auch traditionelle Werbemassnahmen wie Printanzeigen, Sponsoring oder Plakatkampagnen. Und wir nehmen an Branchenevents, Messen und Fachkongressen teil.

Von welchen Prinzipien lassen Sie sich als Vorgesetzter leiten?

Mir ist es wichtig, eine Unternehmenskultur zu schaffen, die auf Vertrauen, Transparenz und Zusammenarbeit basiert. Ich lege Wert auf einen ehrlichen Austausch mit meinen Mitarbeitenden, um Herausforderungen gemeinsam zu meistern. Jeder im Team soll seine Stärken entfalten und Verantwortung für seine Aufgaben übernehmen können. Ein positives Arbeitsklima und die Anerkennung von Leistung sind essentiell für langfristigen Erfolg.

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihrer Firma?

Ich sehe die Zukunft unseres Unternehmens sehr positiv. Durch unsere konsequente strategische Ausrichtung, unsere Innovationskraft und unser motiviertes Team sind wir bestens aufgestellt, um zukünftige Herausforderungen zu meistern.



Julienne Gasser übernimmt schrittweise die Geschäftsleitung des Ziegeleiunternehmens der Familie von Ruedi Gasser. Nachhaltigkeit ist für sie ein zentrales Thema. Fotos: Franziska Rothenbühler



Fertige Ziegel stehen bereit zum Versand in die ganze Schweiz.



Mit Wolle gefüllte Backsteine eignen sich als Wärmedämmstein.



Solarziegel, eine Symbiose aus Tondachziegel und Solarmodul.



Lukas Schläppi und Julienne Gasser sind ein eingespieltes Team. Foto: PD

Prix SVC Espace Mittelland

Mit seinen Beschichtungen halten Werkzeuge hundertmal so lange

Rang 2 Wenn es darum geht, Bohrer, Gelenkimplantate oder Münzstempel zu härten, ist das Selzacher Familienunternehmen Platit eine weltweit führende Adresse.

Julian Witschi

Zum 100-Jahr-Jubiläum des 100-Franken-Goldvreneli gibt die Schweizer Münzprägestätte Swissmint in Bern eine Sondermünze heraus. Das Bildnis der Helvetia wird dabei in Grossaufnahme in die Münze geprägt, flankiert von Enzian, Alpenrosen und strahlendem Schweizer Kreuz.

Dass Swissmint so detailreiche Münzen mit perfekter Glanzfläche herstellen kann, hat entscheidend mit dem Beschichtungsunternehmen Platit zu tun. Es ist spezialisiert auf vakuumbasierte Beschichtungsverfahren.



Die Sondermünze zum Goldvreneli, die Swissmint Mitte 2025 herausgeben wird, wird mit Platit-Technologie hergestellt.

Foto: PD/Swissmint

Mit so einer Maschine werden die Oberflächen der Münzstempel extrem gehärtet. Früher wurden sie mit einem galvanischen Verfahren verchromt. Mit dern von Platit entwickelte Technologie, der physikalischen Gasphasenabscheidung (PVD), werden dagegen stark erhitzte Metalle in einer Vakuumkammer auf das Werkstück verdampft. Am häufigsten verdampft werden Titan, Chrom und Aluminium.

Mikroschicht aus verdampften Metallen

Mit dieser Technologie sei eine hohe Qualität und Festigkeit der Oberfläche möglich, erklärt Dominik Blösch, Chef von Platit. Swissmint entschied sich auch deshalb für die PVD-Technologie, weil sie mehr Details auf Münzen abbilden kann, da die neue Schicht nur noch zwei Mikrometer dick sei. Das entspricht etwa einem Zwanzigstel der Dicke eines Haars.

Und im Vergleich mit dem Verchromen würden giftige Chemikalien entfallen, keine Dämpfe in der Produktion entstehen und Lärm vermieden. Dies schütze die Umwelt und die Gesundheit der Mitarbeitenden, hält Blösch fest.

Verwendung weltweit und auf dem Mars

Münzprägestempel sind aber ein Spezialauftrag für Platit. Typische Kunden des Unternehmens mit Sitz in Selzach SO sind KMU-Werkzeughersteller, Nachschleifer und Beschichtungszentren auf der ganzen Welt. Der Exportanteil beträgt 95 Prozent. Über 650 Anlagen sind bereits installiert worden, zu einem guten Teil bei Werkzeug- und Komponentenherstellern für die Autoindustrie und die Medizintechnikbranche.

Die Kunden beschichten zum Beispiel Gelenkimplantate oder Werkzeuge wie Umformteile, Walzen oder Bohrer. Platit-Technologie ist auch in der Raumfahrt mit dabei, etwa im Mars-Rover, oder in Formel-1-Rennautos.

Mit der PVD-Beschichtung könne die Lebensdauer von Werkzeugen und Komponenten enorm erhöht werden, um bis zum Hundert- oder gar Tausendfachen, sagt Blösch. Entsprechend stiegen auch die Produktivität und die Effizienz. Dies bei minimalem Ressourceneinsatz.

Und durch die längere Lebensdauer der damit behandelten Tei-



Dominik Blösch, Chef von Platit, neben einem Karussell mit Bohrern, die mit der Beschichtungstechnologie des Unternehmens gehärtet wurden. Foto: Nicole Philipp

le fallen weniger Transporte, Verpackungen oder Ausschusswaren an. Der CO₂-Fussabdruck beträgt teilweise nur ein Hundertstel im Vergleich zu unbeschichteten Werkzeugen.

Grossvater startete in der Uhrenindustrie

Die Platit-Technologie wurde von null auf durch die Familie

Blösch entwickelt. Walter Blösch hatte 1947 ein Galvanik-Unternehmen zum Vergolden von Uhren gegründet. Platit folgte 1993 als Tochterunternehmen der BCI-Blösch-Gruppe. Es wird als Familienunternehmen durch die dritte Generation geführt.

150 Personen arbeiten für Platit, neben Selzach in Vaulruz FR und in Tschechien in Šumperk

sowie in Vertriebsgesellschaften in China und den USA. «Der Fachkräftemangel bleibt, trotz Automatisierung und Digitalisierung, eine Herausforderung für Platit», sagt Dominik Blösch. Gesucht sind insbesondere Wissenschaftler und Ingenieure.

Nach Selzach locke der gute Ruf von Platit als innovatives, technologieverliehtes Unternehmen, sagt der Chef. Platit sei sehr flexibel, mit klaren Vorteilen gegenüber den Industriedinosauriern. So war es ungewöhnlich für ein Beschichtungsunternehmen, dass es nur Maschinen verkauft – und nicht selber beschichtet.

Aber es ist der Schlüssel zum Erfolg, die Anlagen in die Wertschöpfungskette der Kunden einzubauen, wie Dominik Blösch betont. «Wir pflegen eine Open-Source-Philosophie, wodurch die Kunden die Beschichtungen an ihre spezifischen Anforderungen und individuellen Bedürfnisse anpassen können», sagt er.

So haben die Kunden Zugriff auf Software und Rezepturen der Anlagen. Denn wer ein spezielles Hightech-Werkzeug beschichtet, will möglichst wenig Informationen hergeben. Das gilt speziell auch für Münzprägestätten.

ANZEIGE



AL FIUME
RISTORANTE | THALGUT

«Zwei Köpfe, 1000 Geschichten – jede davon beginnt mit dem ersten Bissen. Leidenschaftlich, authentisch, sizilianisch – wo jede Zutat eine Erzählung und jeder Geschmack ein Stück Heimat ist.» al-fume.ch

Warum die Hotel-Serviette immer noch Swiss made ist

Rang 3 Die Schwob AG in Burgdorf stellt Tisch- und Bettwäsche für Hotellerie und Spitäler her. Mit einem besonderen Geschäftsmodell bindet sie die Kunden an sich.

Adrian Hopf-Sulc

Solche Episoden freuen Stephan Hirt besonders: Jüngst logierte ein Gast aus den USA in einem Hotel in Gstaad. Er erkundigte sich bei der Réception, ob er die angenehme Bettwäsche denn auch kaufen könne.

Ja, man könne die Wäsche bei der Herstellerin Schwob in Burgdorf bestellen, beschied ihm das Hotel. Der Amerikaner machte daraufhin auf der Rückfahrt zum Flughafen spontan einen Umweg über Burgdorf – und deckte sich dort im Fabrikladen mit Swiss-made-Bettwäsche ein.

Stephan Hirt ist Chef der Schwob AG in Burgdorf, der einzigen im Land noch existierenden Leinenweberei von industrieller Grösse. Auch wenn die Textilindustrie in der Schweiz einst ein grosser Wirtschaftszweig war: Heute kann man Tischdecken und Bettbezüge günstiger im Ausland einkaufen. Wie also überlebt die Schwob AG auf dem globalisierten Markt?

Schwob AG hat ganz eigenes Geschäftsmodell

Zum einen verweist Hirt auf die Qualität und Dauerhaftigkeit sei-

ner Ware. Die Schwob-Maschinen stellen sogenannte Jacquard-Stoffe her. Diese werden nicht nur zwei-, sondern dreidimensional gewoben und erlauben es, aus den Leinen- und Baumwollfäden einen robusten Stoff mit praktisch allen erdenklichen Mustern, Bildern und Texten zu kreieren. Das sei viel langlebiger als das Bedrucken von Stoffen.

Zum anderen hat die Schwob AG ein ganz eigenes Geschäftsmodell entwickelt: Sie bietet Restaurants, Hotels, Spitälern und anderen Kunden seit dem Jahr 2008 den «Mietwäsche-Vollservice» an. Das heisst, dass die Wäsche im Eigentum von Schwob bleibt und die rund 700 Kunden nur fürs Waschen und den Transport bezahlen.

Dafür hat Schwob vorletztes Jahr eine neue Grosswäscherei im solothurnischen Härkingen eröffnet. Zusammen mit vier weiteren eigenen Wäschereien und 30 Partnerbetrieben kann Schwob so Kunden im ganzen Land bedienen.

Berner Fünfsterhotels sind Kunden

So gehören auch zwei Flaggschiffe der bernischen Hotellerie, das Bellevue Palace in Bern und das



Aus langen Fäden werden hochwertige Textilien: Chef Stephan Hirt und Geschäftsleitungsmitglied Manuel Küng in der Weberei in Burgdorf. Fotos: Beat Mathys

Victoria Jungfrau in Interlaken, zu Schwobs Kunden. Für die Hotels weben und nähen Angestellte in Burgdorf auf riesigen Maschinen individuelle Designs – bis hin zur Serviette. «Wir bieten das im Gegensatz zur ausländischen Konkurrenz auch in kleinen Auflagen für kleinere Betriebe an», sagt Schwob-Chef Hirt.

Wie überall, wo sich die Schweizer Industrie noch be-

haupten kann, ist auch bei Schwob viel Automatisierung mit im Spiel: Die Web-, Näh- und Stickmaschinen laufen computergesteuert und mit viel weniger menschlicher Handarbeit als zu früheren Zeiten. Insgesamt arbeiten in Burgdorf gut 60 Personen für Schwob.

Dem Unternehmen mit seinen schweizweit total 220 Mitarbeitenden geht es gut, wie Hirt



Export bis nach Hongkong: Eine Jacquard-Webmaschine bei Schwob.

sagt. Und es profitiert von den jüngsten Rekordzahlen des Schweizer Tourismus: Die Hotels sind voll, es fällt mehr Wäsche an.

Während die Leinenweberei Bern ihren Stoff nicht mehr selbst webt, produziert die 153-jährige Schwob noch selbst. Die beiden Unternehmen waren früher aber direkte Konkurrenten – und noch früher eine Zeit

lang sogar zusammengehörende Schwesterunternehmen.

Dies weil auch die Firma Schwob ihre Wurzeln in der Bundesstadt hat. Erst Ende der 1970er-Jahre kommt Schwob mit der Übernahme der Leinenweberei Schmid AG nach Burgdorf – und verlagert dann den gesamten Betrieb ins Emmental.

Schweizer Hoteliers im Ausland bestellen bei Schwob

Während sie den Wäscheservice nur im Inland anbietet, exportiert die Burgdorfer Firma einen kleinen Teil ihrer Produkte in die ganze Welt. «Oft sind es Hoteliers mit Schweiz-Bezug, die bei uns bestellen», sagt Stephan Hirt. So hat Schwob schon Betriebe in Hongkong, in Oman oder auf den Seychellen beliefert.

Muss man angesichts der hochwertigen Leinentextilien eigentlich ein schlechtes Gewissen haben, wenn man im guten Restaurant Weinflecken hinterlässt? «Das müssen Sie nicht», sagt Hirt. Je nach Verschmutzung werde mit bis zu 90 Grad gewaschen. «Da geht fast alles raus, auch Rotwein und Tomatensauce.»

ANZEIGE

Eine nachhaltige Erfolgsgeschichte

Die einzige Leinenweberei in der Schweiz für die Hotellerie- und Gastronomie-Branche stellt seit 1872 erstklassige Textilien her und pflegt diese professionell.





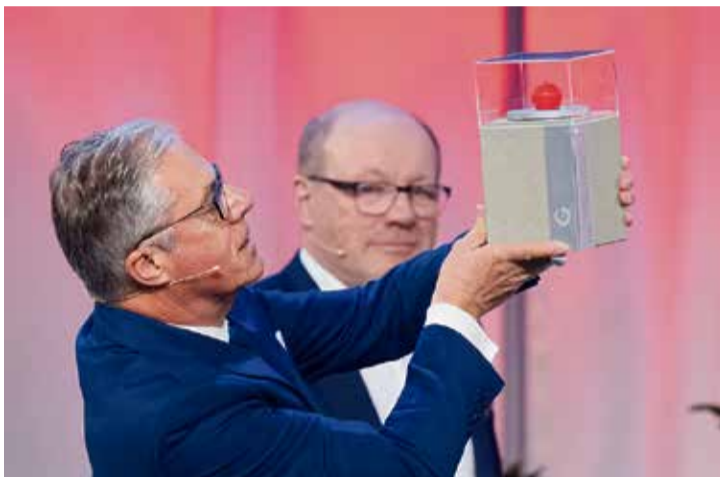
Dr. Sebastian Friess (Vorsteher Amt für Wirtschaft des Kantons Bern) und Nationalrat Lars Guggisberg (Direktor Berner KMU) erläuterten die Lage der Unternehmen im Kanton Bern



Die Gewinner im Diplomrang (OLWO AG mit Nathalie und Thomas Lädach und Megasol Energie AG mit Daniel Sägesser) bei der Preisübergabe – umrahmt von SVC Vizepräsident Hans Baumgartner, Markus Balmer (IWB) und Franz Häfliger (Emil Frey)



Dominik Blösch (Platit AG, Preisträger im 2. Rang) im Gespräch mit Moderatorin Monika Erb



Hans Baumgartner (SVC Vizepräsident) und Jürg Schwarzenbach (Präsident der Expertenjury) vor der Pokalübergabe



Der Berner Troubadour Oli Kehrli umrahmte den Event musikalisch



Die strahlenden Sieger des Abends: Rudolf und Julienne Gasser

SVC – Swiss Venture Club

«Wir inspirieren KMU». Getreu diesem Motto stellt der SVC (Swiss Venture Club) seit über 20 Jahren erfolgreiche Unternehmen ins Licht der Öffentlichkeit. An den Prix SVC Veranstaltungen in allen acht Wirtschaftsregionen bewiesen bereits mehr als 400 Preisträger-Firmen die Vielfalt, Qualität und Exzellenz der Schweizer KMU.

Mit dem KMU-Podcast und rund 20 regionalen Events pro Jahr bietet der unabhängige, non-profitorientierte Verein Inspiration, Netzwerk und Dialog für die über 3600 Mitglieder aus allen Branchen und Regionen. Das Angebot, abgerundet durch vielfältige Mitglieder-Vergünstigungen, macht den SVC zu einem der grössten und inspirierendsten Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer in der Schweiz.



Werden Sie jetzt auch Mitglied beim SVC unter www.svc.swiss. Es warten vielseitige und attraktive Angebote und spannende Events auf Sie!

Eine Feier für das Unter

Vor über 1300 Gästen im ausgebuchten Berner Kursaal wurde der Prix SVC Espace Mittelland an inspirierende Unternehmen vergeben. Der von Prominenz aus Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Sport besuchte Anlass stand im Zeichen von Innovation und Networking.

Bereits zum fünfzehnten Mal verlieh das KMU-Netzwerk SVC (Swiss Venture Club) den Prix SVC Espace Mittelland. Der Preis, der am 12. März 2025 vor über 1300 Zuschauerinnen und Zuschauern im Kursaal stattfand, rückt vorbildliche Unternehmen ins Rampenlicht.

Als «Hidden Champions» bezeichnete sie Jürg Schwarzenbach, der Prä-

sident der SVC Expertenjury, welche für die Nomination der fünf Finalistenunternehmen verantwortlich zeichnete. Julienne und Rudolf Gasser, als Vertreterin und Vertreter der Gruppenleitung der Gasser Ceramic – Ziegelei Rapperswil Louis Gasser AG, waren die glücklichen Gewinner des diesjährigen Hauptpreises.

Die sympathische Moderation von Monika Erb hielt die Spannung bis zur Preisübergabe aufrecht. Für Unterhaltung sorgte der Berner Troubadour Oli Kehrli. Networking war sowohl am Speed Networking wie auch am abschliessenden Apéro angesagt, wo sich die geladenen Gäste aus Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Sport rege austauschten.



UBS Schweiz Chefin Sabine Keller-Busse während ihrem Plädoyer für eine starke KMU-Wirtschaft



Michael und Andrea Lüthi (Sanitized AG, Sieger Prix SVC Espace Mittelland 2023) mit Fritz Rothenbühler (Wenger Plattner Rechtsanwälte), Stefan Berger (Stadtpräsident Burgdorf) und Adrian Haas (ehem. Direktor Handels- und Industrieverein des Kantons Bern)



Thomas Mario Vogt (Verein Uneinsam) mit Severine Aalders und Myriam Wyssen (beide CTM Treuhand AG)

Prix SVC Espace Mittelland



Prix SVC Espace Mittelland: Daumen hoch für die erfolgreichsten und inspirierendsten KMU der Region Fotos: SVC/Keystone – Manuel Lopez und Roberto Conciatori

Unternehmertum im Espace Mittelland



Marcel Dopple, Stefan Aegerter und Annesteya Dennis (alle Swisscom (Schweiz) AG) mit Stephan Hirt (Schwob AG, Preisträger im 3. Rang)



Axel Förster und Nicole Steuri (beide Rychiger AG) mit Mendy Hess, Petra Jörg und Stefanie Gasser (alle Rochester- Bern Executive Programs)



Robin Wasser, Daniel Cottini und SVC Vorstandsmitglied Thomas Sommerhalder (alle UBS Schweiz)



Thomas Wälti (Wälti AG, Gewinner Innovationswettbewerb) mit Belinda Walther Weger, Christian Jordi und Fabrizio Laneve (alle die Mobilier)



Die Diplompreisgewinner von Megasol (Daniel Sägesser, Markus Gisler, Martina Hickethier, Orestis Kokonas und Dardan Arifaj) mit Preisstifter Franz Häfiger (links im Bild) am Emil Frey Stand in der Networking-Zone



Hans Burri (Jurymitglied Prix SVC Zentralschweiz), Claudia Müller (Berner Kantonalbank AG), Caroline Devaux (UBS Schweiz) und Michael Fahrni (SVC Geschäftsführer)



Ernst Kühni (Kühni AG, Preisträger Prix SVC Espace Mittelland 2017 und Präsident Berner KMU)



Das Speed-Networking vor der Preisverleihung erfreute sich grosser Beliebtheit

TEDxBielBienne

x = independently organized TED event

SAMSTAG 03.05.2025 (10:00 BIS 17:00 UHR)

MIT

THOMAS SÜSSLI, KATJA GENTINETTA, DR. KEVIN SCHAWINSKI UND VIELEN MEHR



Was haben Armeechef Thomas Süssli, Boxlegende Stefan Angehrn und EHC Biel-Co-Präsidentin Stéphanie Mérillat gemeinsam? Sie sind Pioniere: Süssli als erster Quereinsteiger an der Armeespitze, Angehrn als Späteinsteiger im Boxsport mit WM-Kampf, Mérillat als erste Frau an der Spitze des EHC Biel. Am 2. TEDx BielBienne geben sie einen Einblick in ihren Werdegang.

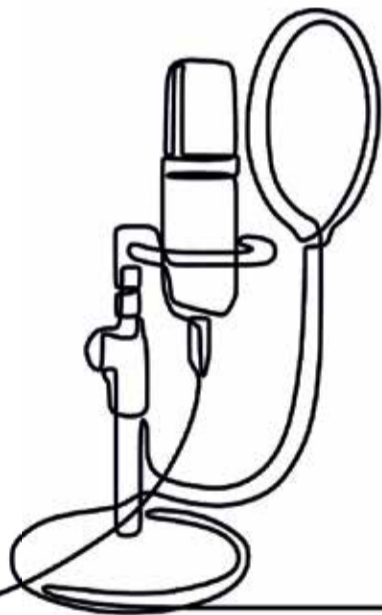
Einzigartige Kulisse. Nach der ausverkauften Premiere 2023 organisiert ein OK um Mathias Müller eine zweite Ausgabe in Magglingen. «Was macht einen Pionier aus? Mut, Vision oder Beharrlichkeit?», fragt Müller. Die Aula des BASPO in Magglingen bietet eine top Infrastruktur und eine Terrasse mit Alpenblick – ein idealer Ort für inspirierende Begegnungen.

Inspiration. Neben Süssli, Angehrn und Mérillat sprechen sieben weitere Persönlichkeiten, darunter das Mathematikgenie Maximilian Janisch, die ehemalige fedpol Direktorin Nicoletta Della Valle und Astrophysiker Kevin Schawinski. «Unsere Redner teilen Erfahrungen, die motivieren, berühren und zum Nachdenken anregen», so Müller.

TICKETS AUF [EVENTFROG.CH](https://eventfrog.ch)



[WWW.TEDXBIELBIENNE.COM](https://www.tedxbielbienne.com)



KMU STORYS - der SVC Podcast

Unter anderem mit Daniel Bloch (CEO und Mitinhaber von Chocolats Camille Bloch SA, Schirmherr des SVC Espace Mittelland).

Jetzt abonnieren und mitreissen lassen!



Wie Megasol der Solarkrise trotzt

Diplomrang Das Unternehmen mit Sitz im solothurnischen Deitingen wächst stetig und ist damit ein Gegenbeispiel zur kriselnden Branche.

Carlo Senn und Julian Witschi

Er war erst 12 Jahre alt, als Markus Gisler sein erstes Unternehmen gründete. Der Teenager startete zunächst mit solarbetriebenen Leuchten für Gärten, bevor er sich auf die heute bekannten Solarmodule spezialisierte.

Bis heute führt Gisler das Unternehmen, das inzwischen in Deitingen im Kanton Solothurn ansässig ist, als Chef und beschäftigt weltweit rund 360 Mitarbeitende. Megasol beliefert Solarinstallateure und Generalunternehmen, also Geschäftskunden.

Auch der Finanzchef Terence Hänni und der operative Leiter (COO) Daniel Sägesser gehören zum Gründerteam, das immer noch die Mehrheit an Megasol besitzt. Minderheitsaktionär ist der französische Baustoffkonzern Saint-Gobain.

Unterschied zu Meyer Burger

Dass ein Solarunternehmen gut funktioniert, ist trotz Solarboom keine Selbstverständlichkeit: Die meisten europäischen Unternehmen in dieser Branche sind pleitegegangen. Zuletzt verzweigte sich auch die Thuner Firma Meyer Burger massiv, unter anderem wegen eines Preisverfalls im Bereich der Solarmodule. China

überschwemmt den westlichen Markt mit günstigen Produkten, die EU wirft den mehrheitlich staatlichen Unternehmen vor, die Module unter dem Produktionswert zu verkaufen.

Wie schafft es Megasol, sich der Krise zu entziehen? «Wir sind sehr innovativ», sagt Gisler. Der Grund ist auch ein anderer: Wie viele andere erfolgreiche Industrieunternehmen ist Megasol in einer Nische tätig.

So wächst Megasol besonders im Segment von individuellen Solarmodulen für Fassaden oder Dächer mit Design nach Wunsch. So hat das Unternehmen etwa das Bogendach der Pilatusflugzeugwerke überdacht oder die Kirche in Saas-Fee mit einem steinfarbenen Solardach ausgestattet. Dabei helfe die klare Ausrichtung auf Planung mit Architekten.

Die Solarmodule betrachtet Gisler als Gestaltungsmaterial im und am Gebäude. Die speziellen «Premium»-Solarmodule stellt das Unternehmen in der Schweiz her. Dabei handle es sich trotz der kleineren Stückzahlen um eine hochautomatisierte Produktionsanlage.

Entwicklung in der Schweiz

Allerdings produziert das Unternehmen seine Produkte nicht nur



Blick auf die Kirche in Saas-Fee mit einem Solardach von Megasol. Foto: PD

in der Schweiz: Es besitzt eine Tochtergesellschaft in China. Die Produktion im Reich der Mitte hat beim Unternehmen Tradition: So startete das Unternehmen bereits 2004 mit einer eigenen Produktionsstrasse, in einer Zeit, als in China noch kaum eine Solarindustrie existierte.

Am Standort in China stellt das Unternehmen mehrheitlich



Die Solarfirma Megasol hat sich auf Solarpanels an Hauswänden und auf Hausdächern spezialisiert. Daniel Sägesser, Teil der Geschäftsleitung, (links) und Markus Gisler, Chef der Megasol. Foto: Beat Mathys

Standard-Solarmodule her. Bei diesen Produkten spüre man den Kostendruck der Konkurrenz stärker, sagt Gisler. «Doch wir gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren die Rendite wieder steigt», sagt er. Gisler ist sowieso der Meinung, dass eine hohe Automation dazu führt, dass der Standort der Produktion an Wichtigkeit verliert.

Das Wachstum des Unternehmens spiegelt sich auch in der Anzahl Mitarbeiter wider. Von den 360 Mitarbeitenden sind 220 in der Schweiz und 140 in Ningbo, rund 200 Kilometer von Shanghai entfernt, tätig.

«Wir arbeiten viel mit ETH und Fachhochschulen zusammen und können daraus immer wieder hervorragende Mitarbeitende ge-

winnen», sagt Gisler. Wichtig sei auch das geistige Eigentum, welches sich das Unternehmen erarbeitet habe. So hat das Unternehmen zahlreiche Patente bei Befestigungssystemen, der Beschichtung von Glas oder dem Schneiden von Glas.

Was Megasol von der Konkurrenz neben der Spezialisierung abhebe, sei der hohe Wirkungsgrad. 2022 habe man einen Weltrekord mit 23,2 Prozent Moduleffizienz erzielt, sagt Gisler. Zudem habe man über 100 000 Photovoltaikprojekte in dreissig Ländern realisiert. Der Fächer der umgesetzten Projekte ist breit: Da ist ein Haus, das fast komplett mit Solarmodulen verkleidet ist, oder ein Autounterstand aus Holzelementen mit Solarmodulen.

Ein Thema ist für die Solarfirma auch das Haus nebenan: So kann eine Solaranlage unter Umständen die Nachbarin oder den Nachbarn blenden. Auch dafür hat Megasol eine Lösung: «Megasols Solargläser sind reflexionsarm und verursachen in den meisten Einbausituationen keine Blendung.»

Der Exportanteil liegt bei über 75 Prozent. Künftig will Gisler mit seinem Unternehmen organisch wachsen, besonders im Markt der individuellen Solarmodule.

ANZEIGE

tellico

Für Ihre finanzielle Zukunft

So einzigartig wie Ihr Unternehmen – massgeschneiderte berufliche Vorsorge für KMU

tellico.ch

**HOLZ LEBT.
HOLZ WÄCHST.
HOLZ VERBINDET.**



**Vom Baum zum Wohnraum,
wir bringen Holz in Form.
Nachhaltig, vielseitig,
aus Schweizer Wäldern.**

Entdecken Sie unsere Produkte,
natürlich bei OLWO.



OLWO AG
olwo.ch



Publireportage

Mobiliar Forum: Methodik, Ergebnis

Im Mobiliar Forum entwickeln KMU neue Ideen für ihre Zukunft. Hier können sie in zweieinhalbtägigen Workshops oder in einem Tagesformat an ihrer Innovationskraft arbeiten. Am Ende des Prozesses steht die konkrete Umsetzung im Fokus.

Kleine und mittlere Unternehmen sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Damit sie auch in Zukunft erfolgreich sind, müssen sie innovativ bleiben – mit den vielfältigen Herausforderungen heutzutage nicht einfach zu erreichen.

Hier unterstützt das Mobiliar Forum. Von Experten der ETH Zürich und der Universität für Wissenschaft und Technik in Trondheim entwickelt, hat es sich seit 2014 stetig weiterentwickelt. Gleichgeblieben sind die wichtigen Erfolgsfaktoren: die strukturierte Methodik mit professioneller Moderation und der Fokus auf die Ergebnisse.

Konkretes Ergebnis, klarer Plan

«Im Mobiliar Forum sammelt man in kurzer Zeit Ideen, baut Prototypen, holt Feedback ein, verwirft, denkt neu. Man kommt sehr schnell zu konkreten Ergebnissen», so Tobias Gerfin von Kuhn Rikon, der mit seinem Team vor einigen Jahren im Mobiliar Forum ein neues Pfannenset entwickelt hat.

Simon Müller von der Smart GU bestätigt die Wirkung: «Ohne das Mobiliar Forum gäbe es unser Unternehmen sicher nicht.» Müller war einer der ersten Teilnehmenden im Mobiliar Forum, seine Firma ist immer noch erfolgreich am Markt tätig. Dass die Smart GU gegründet wurde, hat auch damit zu tun, dass am Ende jedes Workshops ein Plan erstellt wird, in dem die ersten Schritte der Umsetzung und Verantwortlichkeiten festgehalten werden.

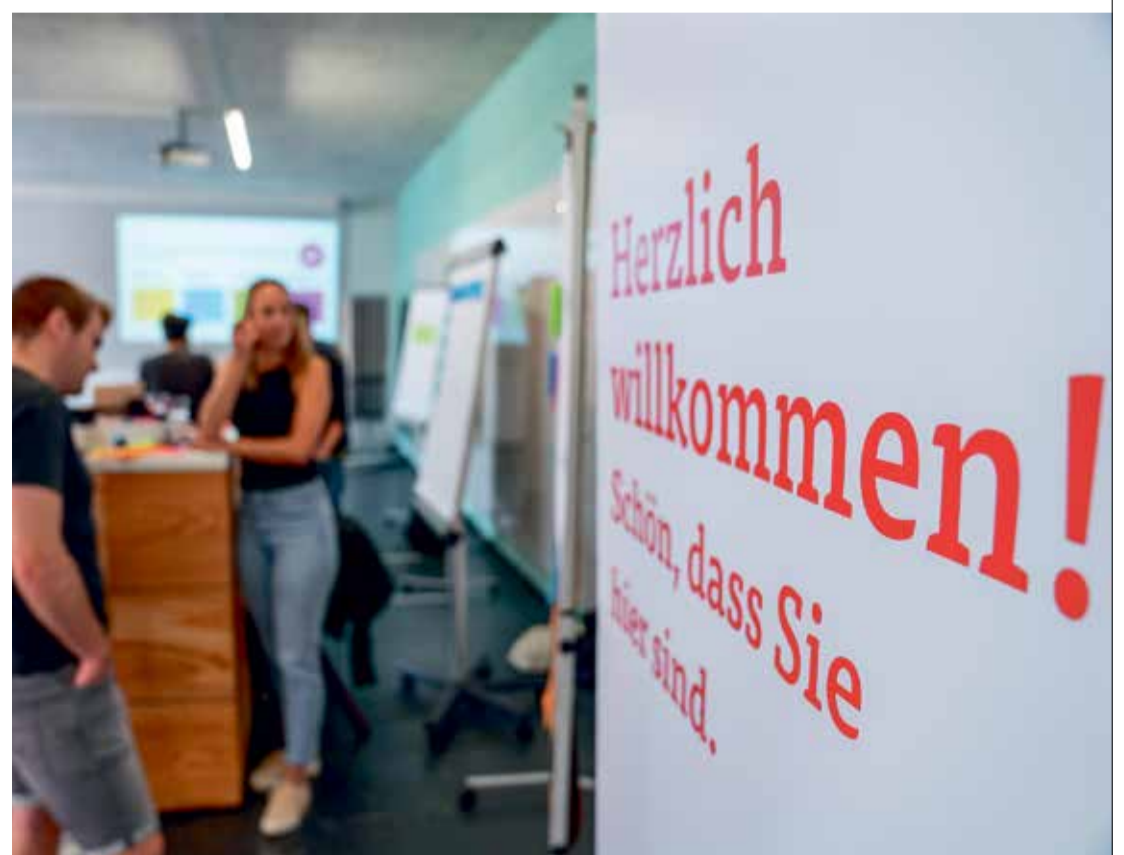
Wertvoller Austausch, professionell moderiert

Janine Eichenberger von Magic of Meeting war im Sommer 2023 mit zwei Kolleginnen am Mobiliar Forum. «Wir konnten an eigenen Themen arbeiten und gleichzeitig in den Austausch mit anderen Teilnehmenden gehen.» Das sei sehr wertvoll gewesen, da das neue Blickwinkel eröffnet und zu zusätzlichen Gedanken angeregt habe.

Neben der «Netzwerkintelligenz» der Teilnehmenden tragen die Methodik und die professionelle Moderation durch Innovationsprofis zum Erfolg bei. Und das Beste: Die Workshops sind dank Genossenschaft kostenlos.

Mehr Informationen zu den Formaten und zu freien Terminen unter mobiliar.ch/mobiliarforum

mobiliar.ch



die Mobiliar

Die Drehscheibe der Berner Holzwirtschaft baut aus

Diplomrang Holz ist als Baumaterial sehr gefragt. Die Sägerei- und Holzhandelsgruppe Olwo vergrössert darum ihr Logistikzentrum in Worb. Auch produziert sie Fernwärme.

Julian Witschi

Die neuen Hallen sind selbststehend grösstenteils aus Holz gebaut. Am Dorfrand von Worb nimmt Olwo seit vergangener Sommer schrittweise ihr deutlich vergrössertes Logistikzentrum in Betrieb.

Rund 40 Millionen Franken hat das Sägerei- und Holzhandelsunternehmen in den letzten Jahren in den Maschinenpark und in die Logistik investiert. Inzwischen befindet sich der grösste Einzelhandelsstandort für Holz und Holzwerkstoffe der Schweiz hier in Worb, sagt Geschäftsleiter Thomas Lädach.

Hochregallager für 6000 Tonnen Holz

In einer der neuen Hallen – 75 Meter lang, 22 Meter breit und gut 10 Meter hoch – können auf Hochregalen über 6000 Tonnen Holzmaterial gelagert werden. Das entspricht mehr als 250 Lastwagenladungen.

Die Regale sind verschiebbar. Damit wird Platz gespart. Rund 70 Prozent mehr Material kann so eingelagert werden als in einem klassischen Lager. Es dauert nur 42 Sekunden, um die Regale so

zu verschieben, dass für ein Hubstaplerfahrzeug die Gasse zum gewünschten Regal frei wird.

An das Verschiebelager angebaut wurde eine neue zweigeschossige Halle für das Leimholz-zentrum. Ein Automatikkrane holt rasant Holzbalken aus den über 250 Lagerplätzen. Im Erdgeschoss befindet sich eine Abundanlage zum Kappen und Zuschneiden von Konstruktionsholz. Und in einer weiteren Halle steht ein automatisiertes Plattenlager.

Mehr Mitarbeitende

Olwo habe sich für weiteres Wachstum gerüstet, sagt Thomas Lädach. Der Trend zu nachhaltigem Bauen mit Holz sei ungebrochen. Der Umsatz der Gruppe ist in den letzten zehn Jahren bereits um rund 30 Prozent auf über 100 Millionen Franken gestiegen. Das Personal nahm um 30 auf 212 Mitarbeitende zu. Der Platz wurde knapp an dem Standort beiderseits der Bollstrasse.

Mit dem teilautomatisierten Logistikzentrum und der digitalen Lagerbewirtschaftung seien Engpässe entflochten, komplexe Abläufe automatisiert und Strassenquerungen reduziert worden,



Thomas Lädach ist Chef von Olwo, dem grössten Berner Schreinerei- und Holzhandelsunternehmen. Es hat sich mit Millioneninvestitionen für weiteres Wachstum gerüstet. Fotos: Raphael Moser



sagt Lädach. Es könne ein enorm grosses Sortiment an Holz und Holzwerkstoffen rasch bereitgestellt werden. «Im Grundsatz gilt: Bis Mittag bestellt, am nächsten Tag geliefert.» Das sei ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Das Holzhandelszentrum ist nicht für Einkäufe von Endverbrauchern gedacht, sondern Zielkunden sind Zimmereien, Schreinereien, Dachdecker, Bauunternehmen, Architektinnen und Bauherren.

Fernwärme aus Holzresten

95 Prozent des von Olwo gesägten Holzes kommen aus dem Kanton Bern. Die Baumrinden und das Restholz wurden früher verfeuert, um mit der gewonnenen Wärme das Schnittholz zu trocknen. 2019 wurde aber auf dem Areal durch eine Tochterfirma des Energiekonzerns BKW eine Fernwärmezentrale gebaut.

Zunächst versorgte die Holzfeuerung neben dem eigenen Betrieb das benachbarte Gebiet

Worbboden mit Fernwärme. Ab 2023 wurden nach dem Bau eines zweiten Holzheizkessels und einer zwei Kilometer langen Transportleitung weitere Gebäude in Worb und Rüfenacht angeschlossen.

Im Endausbau können laut BKWAEK Contracting 3150 Haushalte mit Wärme versorgt werden. Damit würden etwa 2,8 Millionen Liter Heizöl oder über 7400 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart. Olwo profitiert auch, weil

früher zu viel Rinde anfiel und mit entsprechenden Kosten abtransportiert werden musste.

Die nächste Generation

Nach den vielen Modernisierungen kann Olwo 2026 das 100-Jahr-Jubiläum feiern. Otto Lädach hatte mit einer kleinen Sägerei begonnen. Der Firmenname Olwo steht als Abkürzung für Otto Lädach Worb. Thomas Lädach übernahm 2023 die Geschäftsleitung von seinem älteren Cousin Markus Lädach, der das Unternehmen 25 Jahre lang geführt hatte.

Die nächste Generation ist mit Nathalie Lädach auch bereits aktiv. Sie ist Leiterin des Standorts Erlenbach im Simmental. Das dortige Sägewerk wurde 2022 modernisiert und erhielt eine neue Sägeanlage. Dritter Standort ist ein Hobelwerk in Stalden.

Olwo deckt somit einen grossen Teil der Wertschöpfungskette in der Holzwirtschaft von der Sägerei über das verarbeitende Hobelwerk bis zu Handel und Logistik ab. Und es bestehen langjährige Beziehungen zu Waldbesitzern. Die Basis für weiteren Erfolg ist gelegt.

ANZEIGEN

u^b UNIVERSITÄT BERN

Herzliche Gratulation!

Wir gratulieren Thomas Lädach, Geschäftsführer der OLWO und Absolvent IMU Weiterbildung Universität Bern, als Preisträger am Prix SVC Espace Mittelland.



imu-weiterbildung.ch

IMU Weiterbildung Universität Bern
Ihre Adresse im Espace Mittelland für ein CAS zu Digitaler Transformation und KI.

Max Chocolatier
NATURAL · BESPOKE · SWISS · HANDMADE

Kleinstmengen personalisieren, jedes Einzelstück handgemacht.

Prix SVC Espace Mittelland

«Der Prix SVC ist mehr als eine Auszeichnung – er ist eine Plattform für Business Excellence»

Reto Portmann, was ist der Prix SVC und welche Bedeutung hat er für die Unternehmen und die regionale Wirtschaft?

Der Prix SVC ist mehr als eine Auszeichnung – er ist eine Plattform für Business Excellence, die Sichtbarkeit schafft und den Austausch zwischen KMU, Politik, Wissenschaft und Gesellschaft fördert. Wer als Finalistin oder Finalist oder gar als Gewinnerin oder Gewinner hervorgeht, profitiert von einem hervorragenden Schaufenster für sein Unternehmen. Es geht darum, Spitzenleistungen zu würdigen und gleichzeitig andere Unternehmerinnen und Unternehmer zu inspirieren.

Was zeichnet die diesjährigen Finalisten des Prix SVC Espace Mittelland aus?

Die Finalisten stehen für Innovationskraft, unternehmerischen Mut und nachhaltiges Wachstum. Sie haben bewiesen, dass sie wirtschaftlich erfolgreich sind, aber auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Ob im Baugewerbe, im Dienstleistungsbereich oder in der Industrie – sie alle sind inspirierende Beispiele für unternehmerische Spitzenleistungen im Espace Mittelland.

Sie präsidieren zum zweiten Mal nach 2023 das Organisationskomitee des Prix SVC Espace Mittelland. Was waren für Sie die Hauptunterschiede zwischen dem ersten und dem zweiten Prix?

2023 war vieles neu – sowohl die Organisation des Prix SVC als auch die Zusammenarbeit mit dem OK-Team und der Jury. Nach nur drei Monaten im Amt war es eine intensive und bereichernde Erfahrung. Für den zweiten Anlass konnte ich nun auf diesem Fundament aufbauen und als OK-Präsident noch gezielter Einfluss nehmen. Zudem war ich als Jurymitglied von Anfang an in den Nominationsprozess involviert und hatte mehr Zeit, mich mit den nominierten Unternehmen und ihren Geschäftsmodel-



Reto Portmann ist OK-Präsident des Prix SVC Espace Mittelland und Leiter Corporate & Real Estate Banking Region Bern bei UBS Schweiz. Foto: SVC – Alain Hauter

len auseinanderzusetzen, was für mich persönlich sehr inspirierend war.

Was sind Ihre Hauptaufgaben als OK-Präsident des Prix SVC Espace Mittelland?

Meine primäre Rolle ist es, die gesamte Organisation rund um den Prix SVC zu steuern, das OK-Team zu koordinieren und sicherzustellen, dass wir die besten Unternehmen der Region in einem festlichen Rahmen ins Rampenlicht rücken können. Zudem verrete ich den SVC im Espace Mittelland bei verschiedenen Partneranlässen und in meiner Rolle als Firmenkundenverantwortlicher innerhalb von UBS in der Region Bern nach aussen. Mir ist wichtig, dass der Preis seine Strahlkraft behält und die erfolgreichen KMU Aufmerksamkeit und Anerkennung für ihre beeindruckenden Leistungen erhalten.

Was macht Ihnen besonders Freude an dieser Aufgabe?

Die Begegnungen mit Unternehmerinnen und Unternehmern, die mit Leidenschaft, Innovation und einem klaren Werteverständnis ihr KMU voranbringen. Es sind oft «Hidden Champions», die unter dem Radar der breiten Öffentlichkeit fliegen, aber einen riesigen Beitrag zur Wirtschaft und zur Gesellschaft leisten. Ihre Geschichten zu hören, zu sehen, was sie bewegt, und ihre Unternehmen auszeichnen zu dürfen – das ist jedes Mal ein Highlight. Zudem ist es spannend zu sehen, wie sich die KMU-Landschaft in der Region weiterentwickelt und welchen Einfluss neue Technologien, Nachhaltigkeitsstrategien und Markttrends auf die Unternehmen haben.

Haben Sie in den zwei Jahren als OK-Präsident des Prix SVC Espace Mittelland Neues über die KMU-Landschaft der Region gelernt?

Absolut! Die Vielfalt, Innovationskraft und Krisenresistenz unserer Unternehmen beeindruck-

ken mich immer wieder. Besonders spannend ist, wie KMU mit den aktuellen Herausforderungen umgehen – sei es der Fachkräftemangel, der wahrscheinlich die Unternehmen am meisten bewegt, steigende Regulierung oder der Umgang mit künstlicher Intelligenz. Zudem beobachte ich, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmen heute nachhaltiger und technologisch fortschrittlicher unterwegs sind. Die Marktbedingungen verändern sich dabei rasant und Unternehmen müssen sich daher immer schneller den neuen Gegebenheiten anpassen. Die gute Nachricht: Unsere KMU beweisen immer wieder, dass sie flexibel und widerstandsfähig sind und, bei aller Herausforderung, es bieten sich auch Chancen für Unternehmerinnen und Unternehmer. Wer sich in Bereichen wie künstlicher Intelligenz, Automatisierung und Nachhaltigkeit frühzeitig positioniert, kann sich Wettbewerbsvorteile sichern.

«Die Finalisten stehen für Innovationskraft, unternehmerischen Mut und nachhaltiges Wachstum.»

Was macht den Espace Mittelland als Wirtschaftsregion einzigartig?

Der Espace Mittelland ist eine Region voller Kontraste: Einerseits spielt der öffentliche Sektor und die mit ihm verbundenen Unternehmen eine sehr grosse Rolle. Andererseits gibt es hochspezialisierte Industrieunternehmen, führende IT- und Medtech-Firmen sowie innovative Handwerksbetriebe – und das alles in einer Region, die von hoher Lebensqualität und internationaler Vernetzung profitiert. Und natürlich ist auch die gute Zusammenarbeit mit der Forschung und den Hochschulen – wie der Universität Bern oder den verschiedenen Fachhochschulen – ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Aktuell drohen auf globaler Ebene handelshemmende Massnahmen und Handelskonflikte: Wie beeinflusst das die Aussichten für die KMU in der Region?

Das ist ein grosses Thema, insbesondere für exportorientierte Unternehmen. Handelskonflikte, Zölle und protektionistische Massnahmen können Märkte erschweren oder verteuern. Gleichzeitig nutzen viele KMU diese Situation auch, um ihre Lieferketten zu diversifizieren, verstärkt auf Innovation zu setzen und in neue Märkte zu investieren. Schweizer Unternehmen haben einen exzellenten Ruf, was ihnen hilft, sich in schwierigen Zeiten zu behaupten.

Wenn Sie einen Wunsch für die Zukunft der regionalen Wirtschaft äussern könnten – welcher wäre das?

Ich wünsche mir, dass unsere KMU weiterhin so mutig, innovativ und anpassungsfähig bleiben. Dass sie auch in unsicheren Zeiten die Kraft haben, in die Zukunft zu investieren – sei es in neue Technologien, nachhaltige Geschäftsmodelle oder in ihre Mitarbeitenden. Denn die Stärke unserer Wirtschaft liegt in genau diesen Unternehmen. Sie schaffen Arbeitsplätze und Verantwortung für die Gesellschaft übernehmen. Weiter wünsche ich mir, dass auch die politischen Rahmenbedingungen für die Unternehmen attraktiv bleiben, damit das Erfolgsmodell Schweiz noch lange Bestand hält.

Wie sehen Sie die Zukunft des Prix SVC und sind Veränderungen oder Innovationen für kommende Ausgaben geplant?

Der Prix SVC hat sich über die Jahre als feste Grösse etabliert. Aber wie jedes erfolgreiche Format soll er sich weiterentwickeln. Wir überlegen uns, wie wir die Juryarbeit noch effizienter gestalten, die digitale Präsenz des Prix ausbauen und auch neue Elemente oder Ideen in die Preisverleihungen integrieren können. Der Prix SVC soll auch in Zukunft den Unternehmen und ihren Spitzenleistungen eine Plattform bieten, andere Unternehmen inspirieren und nicht zuletzt zu den wichtigsten Netzwerkanlässen der Region gehören.

ANZEIGE

Bärner Wärbepäkli

Werben in Berns grösster Wochenzeitung. Print und Online.

BÄRNERBÄR



Mediadaten



DAS SPEED PEDELEC DER NÄCHSTEN GENERATION



JETZT
TESTFAHRT BUCHEN!

TWINNER

Hall of Fame: Die bisherigen Preisträger des Prix SVC Espace Mittelland



Prix SVC Espace Mittelland 2023

1. Rang	SANITIZED AG
2. Rang	mb-microtec ag
3. Rang	Molkerei Lanz AG
Diplomrang	Kästli & Co. AG
Diplomrang	Hugentobler Schweizer Kochsysteme AG
Diplomrang	Thommen Medical AG



Prix SVC Espace Mittelland 2019

1. Rang	Asic Robotics AG
2. Rang	Romantik Hotel Hornberg
3. Rang	Polydec SA
Diplomrang	SCHNEEBERGER AG Lineartechnik
Diplomrang	Matter Luginbühl AG
Diplomrang	Domicil Bern



Prix SVC Espace Mittelland 2017

1. Rang	Heiniger AG
2. Rang	Moser-Baer AG
3. Rang	Kühni AG
Diplomrang	Armin Strom AG
Diplomrang	Carrosserie Hess AG
Diplomrang	Furrer + Frey AG

Die weiteren Sieger des Prix Espace Mittelland

2015	Rychiger AG
2013	Emch Aufzüge AG
2011	CTA AG Klima-Kälte-Wärme
2010	CSL Behring AG
2009	Jakob Rope Systems
2008	Cendres+Métaux SA
2007	Hoffmann Neopac AG
2006	Scott Sports SA
2005	Spirig HealthCare AG
2004	Sphinx Werkzeuge AG
2003	DT Swiss AG



SVC Preisträger in der Übersicht

**Schweizweit wurden
vom SVC bisher
in 77 Verleihungen
insgesamt 453 KMU
ausgezeichnet.**

Die komplette Liste aller SVC Preisträger
ist unter www.svc.swiss verfügbar.

Unternehmertum ist nichts für schwache Nerven

Für ein starkes Unternehmertum

