



LANGENTHAL

Lantal landet auf Platz 2

Urs Rickenbacher, Chef von Lantal Textiles, darf sich über Rang 2 des Unternehmerpreises freuen. **Seite 2**



HUTTWIL

Der Flyer holt Rang 3

Kurt Schär, Chef und Mitinhaber von Biketec, gewinnt mit seinem Team aus Huttwil die Bronzemedaille. **Seite 3**



BERN

Rang 4 geht ex aequo an Inotex, Interlabor und Riwx

Die Diplommünzen des Unternehmerpreises gehen an die Inotex Bern AG, die Interlabor Belp AG und an die Riwx Chemie AG aus Zollikofen. Alle drei Firmen sind an der Preisverleihung gemeinsam auf dem vierten Platz gelandet. **Seite 2, 3**

AZ Bern, Ausgabe 2010 131

Sonderdruck SVC-Unternehmerpreis

ZEITUNG IM ESPACE MITTELLAND www.bernerzeitung.ch

SVC UNTERNEHMERPREIS ESPACE MITTELLAND 2010

Berner Arzneimittel für die ganze Welt

Die CSL Behring AG stellt im Wankdorf lebensrettende Medikamente her. Aus dem ehemaligen Lager des Roten Kreuzes ist eine führende Biotechfirma entstanden. Nun erhält die CSL Behring den SVC-Unternehmerpreis 2010.

«Die Türe funktioniert leider nicht immer», sagt Uwe E. Jocham, Direktionspräsident der CSL Behring AG in Bern, mit einem entschuldigenden Lächeln. Es ist kalt. Minus 30 Grad. Wir stehen im geschlossenen Lageraum. Eine Schrecksekunde. Zwei. Dann endlich geht die Türe auf. Gerettet. Jocham prustet los: «Die Reaktion unserer Besucher ist stets dieselbe: Sie erstar-

ren. Oft gebe es weltweit nur ein paar Hundert Menschen, die eines der Arzneimittel benötigen, erklärt Jocham. «Deshalb lohnen sich einzelne Produkte für uns finanziell gar nicht. Doch solange es möglich ist, stellen wir sie weiter her.»

Gehörte dem Roten Kreuz

Dass sich die CSL Behring in Bern so spezialisieren konnte, liegt daran, dass sie Teil eines weltweit tätigen Konzerns ist. Ihr Mutterhaus, die ehemaligen Commonwealth Serum Laboratories (CSL), waren 1916 von der australischen Regierung gegründet worden. Die grösste Division der daraus hervorgegangenen CSL Limited ist heute die CSL Behring in den USA, zu welcher der Berner Standort gehört. Der Gebäudekomplex im Wankdorf war bis 2000 im Besitz einer Stiftung des Schweizerischen Roten Kreuzes, die bereits Produkte aus humanem Blutplasma herstellte und vertrieb. Damals arbeiteten dort 561 Mitarbeitende, heute sind es fast 1000. «Sie sind es, die uns in den vergangenen zehn Jahren zum führenden Biotechproduktions- und -forschungsstandort gemacht haben», sagt Jocham. Die Zufriedenheit der Mitarbeiter ist gross: Das Durchschnittsalter beträgt siebenundhalb Jahre. Die CSL Behring ist sehr interessiert an einem langen Atem: «Manche Arbeitsprozesse sind so komplex, dass wir einen neuen Mitarbeiter ein Jahr lang ausbilden müssen, bevor er seine Funktion vollumfänglich wahrnehmen kann», erklärt der Direktionspräsident.

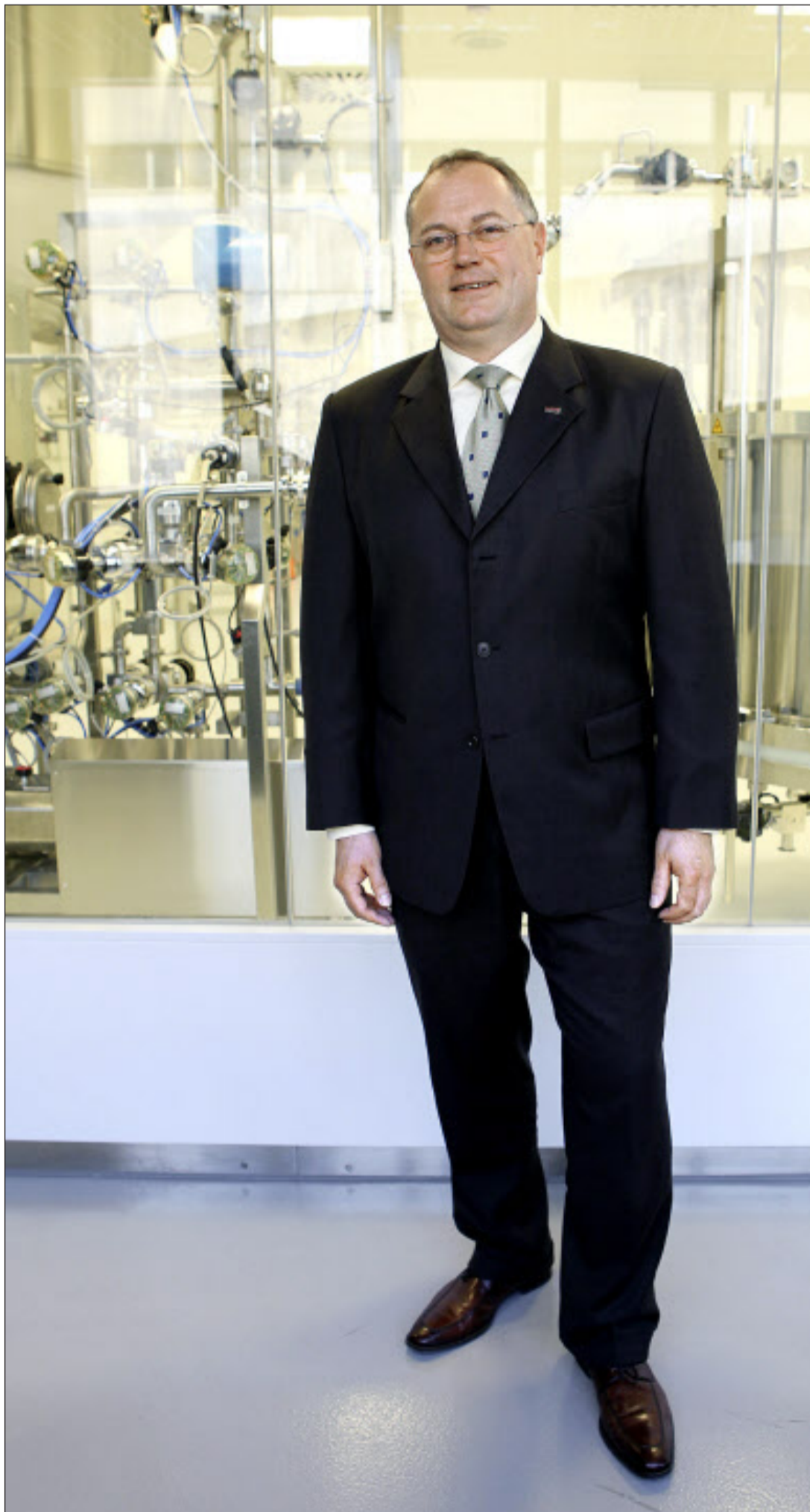
«Wir produzieren lebensrettende Produkte für Menschen mit seltenen und schweren Krankheiten», sagt der ausgebildete Apotheker Jocham. Aufgrund des aufwendigen Herstellungsprozesses sind die fertigen Proteinfläschchen sehr wertvoll: Das günstigste kostet 100 Franken, das teuerste um die 1000

Auf Erfolgsspur

Die Finanzkrise trifft die CSL Behring mit ihrem konjunktur-unabhängigen Geschäft kaum. Zu schaffen machen dem Pharmaunternehmen mit einem Exportanteil von 98 Prozent aber die Währungsschwankungen. Ebenfalls Druck spürt es durch die weltweiten Sparmassnahmen im Gesundheitswesen.

Dem Unternehmen als Ganzes geht es aber sehr gut: In den USA hat die amerikanische CSL Behring 2009 den Zuschlag für den Impfstoff gegen die Schweinegrippe erhalten. Auch die CSL Behring in Bern trägt zum Erfolg bei: Ende April 2010 konnte sie das bisher höchstkonzentrierte Immunglobulin für die Anwendung direkt unter der Haut auf den US-Markt bringen.

MIRJAM COMTESSE



Uwe E. Jocham, Direktionspräsident der CSL Behring AG, zeigt stolz, wie im Wankdorf in komplexen Verfahren hinter Glaswänden aus menschlichem Blutplasma Medikamente entstehen.

Beat Mathys

WIRTSCHAFT

Ein Preis für Innovation

Heute Abend ist der SVC-Unternehmerpreis Espace Mittelland bereits zum achten Mal vergeben worden. Seit 2003 verleiht der Swiss Venture Club (SVC) in Zusammenarbeit mit der Espace Media AG diese Auszeichnung.

Prämiert werden Unternehmen aus dem Wirtschaftsraum Bern-Solothurn-Freiburg, die innovativ sind, nachhaltig wirtschaften und die Zeichen der Zeit erkannt haben. Die diesjährige Gewinnerin heisst CSL Behring mit dem Direktionspräsidenten Uwe E. Jocham. Das Biopharmunternehmen stellt in Bern lebensrettende Medikamente aus menschlichem Blutplasma her. Der Preisverleihung wohnten 2200 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Kultur bei. **PHM**

PREIS

Bisherige Gewinner

2009	Jakob AG, Trubschachen
2008	Cendres + Métaux, Biel
2007	Hoffmann Neopac, Thun
2006	Scott Sports, Givisiez
2005	Spirig Pharma, Egerkingen
2004	Sphinx Werkzeuge, Derendingen
2003	DT Swiss, Biel

DIE JURY

17 kritische Augenpaare

Aus über hundert Firmen hat eine Jury die Sieger des SVC Unternehmerpreis Espace Mittelland 2010 gekürt. Die Mitglieder sind: Präsident **Markus Leibundgut** (McKinsey & Company), **Urs Althaus** (KTI Start-up), **Artur Baldauf** (Professor), **Nicolas Berg** (Redalpine Venture Partners), **Manuel Ebner** (Unternehmer), **Andreas Gerber** (Credit Suisse), **Denis Grisel** (Wirtschaftsförderung Kanton Bern), **Michael Hug** (Chefredaktor Berner Zeitung), **Antoinette Hunziker-Ebneter** (Forma Futura Invest AG), **Daniel Kusio** (BV-Group Private Equity), **Hans-Ulrich Müller** (Credit Suisse), **Jürg Scheller** (GHR Rechtsanwältin), **Johann N. Schneider-Ammann** (Ammann), **Samuel Spreng** (Securitas AG), **Nicola Thibaut** (MPS Micro Precision Systems AG), **René M. Waser** (Swisscom), **Bernhard Zwahlen** (Ernst & Young AG). **phm**

Jetzt online:
Alles zum Unternehmerpreis
 Bilder und Reaktionen
www.unternehmerpreis.bernerzeitung.ch

LANTAL TEXTILES AG, LANGENTHAL

Die Welt reist auf Lantal-Stoffen

Lantal gilt weltweit als grösster Hersteller von Textilien für die Luftfahrt. Produziert werden aber auch Stoffe für Bahnen, Busse und Kreuzfahrtschiffe. Die Firma spürt die Krise, vertraut aber auf ihre Innovationskraft.

Schwungvoll marschiert Urs Rickenbacher, Chef der Langenthaler Firma Lantal, durch die Gänge: vorbei an der Weberei und an der Ausnahmerei, wo Frauen Stoffe kontrollieren. Dann durch die Designabteilung. Manchmal bleibt der Chef stehen, erklärt etwas und geht dann zügig weiter. Schliesslich macht er halt vor einer riesigen neuen Webmaschine. Der Lärm

RANG 2

ist ohrenbetäubend. Darum spricht Rickenbacher erst in einem Nebenraum weiter: «Wenn sich diese Maschine bewährt, können wir in Zukunft die Produktivität wesentlich steigern.»

Man merkt, dass der 53-Jährige jeden Produktionsschritt von Grund auf kennt: «Tagelang webte ich Textilien, arbeitete in jeder Abteilung mit. Bis ich das Gefühl hatte, genug darüber zu wissen, was ich verkaufe.»

Lantal stellt Webstoffe für Verkehrsbetriebe her: für Flugzeuge, Bahnen, Busse und Kreuzfahrtschiffe. Und auch heute

noch, nach sieben Jahren als Chef, ist Rickenbacher oft in den Abteilungen zu finden. Immer wieder begrüsst er auf der Tour Mitarbeiter. «Es ist mir wichtig, nahe bei den Leuten zu sein.» Umso schwerer sei es ihm gefallen, als er sich in den letzten Monaten aus wirtschaftlichen Gründen von 18 Arbeitern trennen musste. Total zählt Lantal in der Schweiz 298 Vollzeitstellen.

Harter Preiskrieg

Über den Wolken herrscht ein harter Preiskrieg. Und die anhaltende Krise in der Luftfahrt hat Auswirkungen auf die Bestellungen bei Lantal. Noch bis Anfang 2008 waren die Auftragsbücher voll. Mitte 2008 begann der Abschwung. Und 2009 schliesslich schrumpfte der Umsatz um ein Viertel auf knapp 86 Millionen Franken. Derzeit stagnieren die Aufträge auf tiefem Niveau. «Krisenresistent ist das Geschäft mit dem öffentlichen Verkehr. Ich glaube an eine leichte Erholung in diesem Jahr und bis in zwei oder drei Jahren an die Rückkehr des Umsatzes», sagt Rickenbacher.

Jetzt bleibt er vor dem pneumatischen Flugzeugsitz stehen, der momentan erfolversprechendsten Lantal-Innovation: Jeder Sessel ist mit Luftkissen gefüllt. So sind die Sitze im Vergleich zu den herkömmlichen Sesseln bis zu drei Kilo leichter. Pro Flugzeug können so jährlich Kerosinkosten von rund 150 000 Franken gespart werden. Rickenbacher glaubt an das Potenzial des Sitzes: «Wir sind mit fünf grossen Airlines in Verhandlung

gen und stehen kurz vor dem Abschluss», sagt er.

Keine Angst vor Chinesen

Die Produktion der Stoffe für Verkehrsmittel erfordert Know-how: Für Konkurrenten sind die Eintrittsschwellen in diesem Markt auch darum hoch, weil die zu produzierenden Mengen klein sind. «Angst vor Billigproduzenten aus China haben wir nicht. Unsere Stärke ist die Innovationskraft», sagt Rickenbacher. Die unternehmerische Stärke entwickle sich aber nicht, wenn man Wissen hütet. Deshalb sei der Austausch mit Universitäten, Fachhochschulen und anderen Firmen enorm wichtig.

Nachfolgeregelung optimal

2003 übernahm Rickenbacher, der zuvor bei Kuoni und USM in Münsingen gearbeitet hatte, den Chefposten bei Lantal. «Die Chemie zwischen dem Vorgänger Urs Baumann und mir stimmte sofort», sagt er. Baumann arbeitete fortan als Verwaltungsratspräsident. Er hatte das Familienunternehmen zum Marktleader gemacht. 2004 verkaufte er die Aktienmehrheit an Rickenbacher und dessen Management. 51 Prozent gehören Urs Rickenbacher, 41 Prozent Urs Baumann, je 2 Prozent vier Geschäftsleitungsmitgliedern.

Die getroffene Lösung bei Lantal gilt schweizweit als Vorbild, weil sie früh aufgegleist wurde. Rickenbacher ist offen: «Regelmässig beraten wir andere bei der Nachfolgeregelung. Auch hier teilen wir Erfahrungen gerne.» **RAHEL GUGGISBERG**



Auf Lantal-Stoffen sitzt es sich bequem. Verwaltungsratspräsident Urs Baumann (vorne) und Lantal-Geschäftsführer Urs Rickenbacher.

Thomas Peter

INTERLABOR BELP AG, BEMP

Pfadfinder im weissen Kittel

Handelt es sich bei den Pillen aus dem Internet wirklich um das Original? Ist der Salat vom Detailhändler frei von Pestiziden? Die Firma Interlabor aus Belp findet heraus. Sie macht Analysen für diverse Weltkonzerne.

Sie sind nicht im Wald unterwegs und tummeln sich um kein Lagerfeuer. Dennoch haben die Chemiker von Interlabor in Belp eines mit den Pfadfindern gemeinsam: Sie suchen stets nach dem schnellsten und effizientesten Weg. Sie sind hoch qualifizierte Spurenleser, die mit den modernsten Methoden fast jeden Stoff in seine Einzelteile zerlegen können. Sie finden heraus, ob auf fabrikneuen künstlichen Hüftgelenken Seifenrückstände vorhanden sind, ob der Babybrei berühmter Nahrungsmittelhersteller schädliche Fremdstoffe enthält oder ob in einem Medikament wirklich das drin ist, was drin sein sollte.

Klein und schnell

Ein Beispiel, wie weit die Analysen von Interlabor gehen: Würde beispielsweise in einem Stausee, der 2,5 Milliarden Liter Wasser enthält, ein Stück Würfelzucker aufgelöst, könnten die Che-

miker den Süsstoff nachweisen. Sie wüssten sogar, ob ein ganzes oder gar nur ein halbes Stück Zucker in den See geworfen wurde.

Diese Präzision des mittelgrossen Belper Unternehmens – Interlabor beschäftigt knapp 70 Chemiker – hat sich über die Schweizer Landesgrenzen hinaus herumgesprochen: Die namhaftesten Lebensmittel- und Pharmakonzerne der Welt gehören mittlerweile zum Kundenstamm des Labors.

Wie erklärt sich Geschäftsinhaber Ruedi Camenzind den Erfolg seines Labors? «Wir sind eines der wenigen unabhängigen Labors in der Schweiz, das ist ein grosser Vorteil.» Zwar hätten grosse internationale Konzerne eigene Labors. «Wenn sie aber ein unabhängiges Urteil benötigen, beispielsweise vor der Zulassung eines Medikaments, kommen sie oft zu uns.»

2000 Analysen pro Tag

Interlabor geht die Arbeit nicht aus. Wirtschaftskrise? Für das Belper Labor kein grosses Problem. Nach wie vor werden an den Hightechgeräten täglich bis zu 2000 Proben untersucht. Genaue Umsatzzahlen gibt das Familienunternehmen allerdings nicht bekannt.

Rund jede fünfte Probe, die bei Interlabor auf dem Tisch lan-

det, kommt aus dem Ausland: Neben dem Heimmarkt Schweiz und der EU sind vor allem Australien, Israel und Südamerika wichtige Märkte.

Diskret und fleissig

Wie es bei Interlabor zu- und hergeht, bleibt der Öffentlichkeit meist verborgen. Firmenchef Camenzind und seine Mitarbeiter leisten ihre Arbeit lieber hinter den Kulissen, fernab des Medienrummels. Ausnahme ist der Firmenbesuch der Berner Zeitung. «Wir suchen das sonst nicht und haben für solche Auftritte eigentlich auch keine Zeit.» Zudem entspreche es sei-

nem Naturell als Berner, Erfolge nicht unbedingt an die grosse Glocke zu hängen.

Das heisst aber nicht, dass sich Camenzind nicht über das Erreichte freut: «Ich bin mit voller Leidenschaft dabei, diese Firma ist wie ein Kind für mich.»

Wie lange Camenzind noch an der Spitze der Belper Firma bleibt, lässt er bewusst offen. Der 60-Jährige hat seine firmeninternen Nachfolger zwar bereits bestimmt. So richtig Lust, das Labor zu räumen, hat er aber noch nicht. «Es gibt noch viele spannende Projekte, die mich reizen», sagt er.

PHILIPPE MÜLLER



Mit voller Leidenschaft dabei: Ruedi Camenzind, Chef und Inhaber der Interlabor Belp AG.

Beat Mathys

RIWAX CHEMIE AG, ZOLLIKOFEN

Riwax bringt

Wer mit seinem Auto durch eine Waschstrasse fährt, dessen Fahrzeug wird zumeist mit Produkten aus Zollikofen gewaschen. Diese stammen von der Riwx Chemie AG, der Schweizer Marktleaderin für Autopolituren.

Der Betrieb erinnert auf den ersten Blick an eine Käserei: Im blauen Industriegebäude der Riwx Chemie AG an der Tannholzstrasse in Zollikofen stehen mehrere grosse Metallkessel und grosse Chromstahl tanks. Der grösste Tank hat ein Fassungsvermögen von 27 000 Litern. Durch einen Schlauch läuft Wasser in einen 1000-Liter-Kessel, in dem eine milchige Flüssigkeit zu sehen ist. Doch eines macht dem Besucher klar, dass es sich nicht um eine Käserei handeln kann: der Geruch von einer Mischung aus Parfüm und Putzmittel.

Für alles, was fährt

Dank der guten Produktionsinfrastruktur ist das Unternehmen heute Marktführerin für Wasch- und Politurprodukte für Autos in der Schweiz. «Beauty for cars – Schönheit für Autos», so lautet der Firmenslogan. Ist Riwx also ein Unternehmen, das den Männertraum des blitz-

blank glänzenden Autos wahr macht? Chef Lorenz Harzenmoser kann mit dieser Frage nicht viel anfangen und bringt ein viel profaneres Verkaufsargument vor: «Ein Fahrzeug verschlingt einen grossen Anteil eines Familienbudgets. Unsere Produkte sorgen dafür, dass der Wert eines Autos möglichst lange erhalten bleibt.»

Die Marktposition von Riwx in der Schweiz ist so stark, dass ein Autofahrer, der hierzulande in eine Waschstrasse fährt, sehr wahrscheinlich ein Produkt von Riwx verbraucht.

Bei Bernmobil im Einsatz

Direkt an den Konsumenten gelangt das Unternehmen zudem über den Detailhandel. Die Riwx-Produkte sind sowohl bei Coop und als auch bei Migros erhältlich. Den Löwenanteil des Umsatzes macht Riwx mit gewerblichen und industriellen Kunden. Die wichtigsten Abnehmer sind Garagen, Waschstrassen und Carrosserien. Doch die Produkte von Riwx eignen sich nicht nur für Autos, sondern auch für Fahrzeuge aller Art. So setzt das Transportunternehmen Bernmobil Riwx-Produkte ein.

In 18 Ländern präsent

Das Unternehmen erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von 18 Millionen Franken. Trotz

BIKETEC AG, HUTTWIL

Nur fliegen kann der Flyer nicht

Das Geschäft mit Elektrovos boomt. Das merkt auch die Biketec AG aus Huttwil, die den Flyer herstellt. Die Firma verkauft 40 000 Velos pro Jahr und ist Marktleaderin. Biketec landete am Unternehmerpreis auf dem Podest.

Es ist eine Erfolgsgeschichte, die sich in der hügeligen Landschaft zwischen Emmental und Oberaargau abspielt: Die Firma Biketec, Herstellerin der Flyer-Elektrovos, spürt die Wirtschaftskrise in keiner Weise. Die Produktion läuft auf Hochtouren, der Markt für elektrobetriebene Fahrräder wächst in der Schweiz jährlich um das Doppelte. Genau das ist auch der Grund, weshalb sich Biketec 2009 in Huttwil

RANG 3

angesiedelt hat: Der vormalige Produktionsstandort in Kirchberg war zu klein, drohte aus allen Nähten zu platzen.

Die neue Produktionshalle in Huttwil schliesslich, die erst letztes Jahr fertiggestellt wurde, schien grosszügig genug konzipiert, um der grossen Nachfrage Herr zu werden. Nur: Das war eine Fehleinschätzung. Die Anlage ist bereits wieder zu klein, weshalb sich hinter dem Neubau mittlerweile ein zweites Werk im Bau befindet.

Bald 50 000 Flyer pro Jahr

Die Zahlen machen Eindruck: Hat Biketec 2001 noch 1000 Flyer pro Jahr produziert, sind es in-



Umtrieb und innovativ: Biketec-Chef Kurt Schär in der Produktionshalle in Huttwil. Hier wird der Flyer zusammgebaut. Thomas Peter

zwischen fast ebenso viele pro Woche. Geschätzte 45 000 bis 50 000 Flyer werden das Werk in diesem Jahr verlassen. Kurzum: Die Biketec AG ist gesund und hat rosige Perspektiven. Oder in den Worten von Geschäftsführer und Mitinhaber Kurt Schär ausgedrückt: «Es ist Wahnsinn, was hier abgeht.»

Schlauere Kunden?

Und wie erklärt sich Schär den grossen Erfolg mit den akkubetriebenen Velos? «Der Zeitgeist kommt uns sicher entgegen. Die Menschen wollen heute gesünder, schlauer, ökobewusster leben als früher.»

Eigene Stromproduktion

Auf den nicht gerade billigen Verkaufspreis des Flyers von 3000 bis 6000 Franken angesprochen, meint er: «Die Leute kaufen den Flyer nicht als teures Velo, sondern als günstiges und umweltfreundliches Transport-

mittel als Alternative zum Auto und zum öffentlichen Verkehr.»

Zum Gesamtpaket von Biketec gehört auch, dass der Strom, der für die Produktion und den Unterhalt der Flyer benötigt wird, vom eigenen Dach kommt. Die Fotovoltaikanlage produziert jährlich so viel Solarstrom, dass damit 10 Millionen Flyer-Kilometer abgospult werden könnten.

Mit einem Umsatz von 68 Millionen Franken (2009) ist Biketec

im Verkauf von Elektrovos heute Marktleaderin in der Schweiz. Damit gibt sich der umtriebige Schär allerdings nicht zufrieden. «Unser Ziel ist es, dass in den nächsten fünf bis zehn Jahren jedes dritte Fahrrad auf Schweizer Strassen ein Elektrovos ist.» Das ist eine ehrgeizige Vorgabe, denn heute liegt dieser Anteil in der Schweiz erst bei rund fünf Prozent.

Anders sieht es im Ausland aus: Bereits heute wird jeder

zweite Flyer exportiert, die wichtigsten Märkte für Biketec sind Holland und Deutschland, aber auch in Kanada und Österreich läuft das Geschäft langsam an.

Um das ambitionierte Ziel in der Schweiz zu erreichen, hat Biketec schon 2003 den Tourismus entdeckt: Über die ganze Schweiz verteilt, stehen 1500 Flyer bereit, die vermietet werden. Auf diese Weise machen viele Touristen mit dem Flyer Bekanntschaft. **PHILIPPE MÜLLER**

Autos zum Glänzen

Krise gelang es, den Umsatz zu halten. Gewinnzahlen gibt Lorenz Harzenmoser nicht bekannt. «Wir sind mit der Ertragslage zufrieden», lässt er sich bloss entlocken. Das Unternehmen beschäftigt in der Schweiz 53 Mitarbeitende – 39 davon in Zollikofen, der Rest ist im Ausland tätig. Hinzu kommen 21 Mitarbeiter in ausländischen Vertriebsgesellschaften – 7 davon in Tschechien und 14 in Holland. Insgesamt exportiert das Unternehmen seine Produkte in 18 Länder.

Von den Gründern gekauft

Die Zukunft des Unternehmens hat indes nicht immer so glänzend ausgesehen. Lorenz Harzenmoser hatte es – mit Hilfe eines Bankkredits – im Jahr 1997 von den Gründern Fritz und Walter Rhyner übernommen, die er bereits zuvor gekannt hatte. Harzenmoser, der sich zum Marketingfachmann weitergebildet hatte, war damals 36 Jahre alt und zuletzt im Marketing der Erdölgesellschaft BP tätig.

Damals erzielte Riwx einen Umsatz von rund 8 Millionen Franken – zu wenig für eine gesicherte Zukunft. Dies hielt Harzenmoser jedoch nicht vom Sprung in die Selbstständigkeit ab. Er vergrösserte das Unternehmen in der Folge Schritt für Schritt. **STEFAN SCHNYDER**



Duftende Produktion: Lorenz Harzenmoser, Inhaber der Riwx AG, steht in der Produktion hinter einem 1000-Liter-Kessel. Christian Pfander

INOTEX BERN AG, BERN

29 Tonnen Wäsche pro Tag

Die Inotex Bern AG ist die ehemalige Zentralwäscherei Bern. Aus dem maroden Staatsbetrieb ist ein moderner Dienstleistungsbetrieb rund um das Waschen von Textilien entstanden. Eine Berner Erfolgsgeschichte.

Der Geruch nach frisch gewaschener Wäsche ist nach dem Betreten der Inotex Bern AG nicht mehr aus der Nase zu kriegen. Hier im Berner Industriegebiet Weyermannshaus werden pro Tag im Durchschnitt 29 Tonnen Wäsche, inklusive 26 000 Berufskleidern aus Spitälern, Heimen und der hygienesensiblen Industrie, aufbereitet.

Die Inotex Bern AG gibt es in der heutigen Struktur erst seit 10 Jahren. Bis dahin lief der Betrieb unter dem geläufigeren Namen Zentralwäscherei Bern (ZWB). Um die Jahrtausendwende war es um die ZWB nicht mehr zum Besten bestellt. Viele Kunden sprangen ab, der Umsatz ging zurück, und die Ertragslage war völlig ungenügend.

Im Jahr 2000 verkaufte dann der Kanton Bern seine 33-Prozent-Beteiligung an den heutigen Chef der Inotex Bern AG, Hans Sieber, und den Bereichsleiter Dienste, Jean-Pierre Rolli.



Er hat Erfolg: Hans Sieber, Chef der Inotex Bern AG, macht ein Geschäft mit schmutziger Wäsche. Beat Mathys

Heute sind auch zwei Geschäftsleitungsmitglieder beteiligt, und die Mitarbeiterbeteiligung soll noch ausgebaut werden. Die restlichen 66 Prozent der Inotex sind im Besitz der Stadt Bern sowie der Inospital-Stiftung. «Wir würden unseren Anteil gerne vergrössern, aber wer verkauft schon eine lukrative Beteiligung», meint Sieber.

Erfolgreich seit 12 Jahren

Seit dem Einstieg von Sieber und Rolli ist die Inotex sehr erfolgreich. Hans Sieber und seinen Leuten ist es gelungen, aus einem maroden Staatsbetrieb eine innovative und Gewinn bringende Firma zu formen. «Seit 12 Jahren sind wir stetig am Wachsen», sagt Hans Sieber.

Heute erwirtschaftet die Inotex einen Umsatz von über 37 Millionen Franken pro Jahr.

Neue Stellen geschaffen

Nebst dem klassischen Wäschegeschäft produziert und vertreibt das Berner Unternehmen unter dem Label «Inotex Smart-Fashion» Berufskleidung.

Das Wachstum zeigt sich auch an der Anzahl der Mitarbeitenden. Im Jahr 2000 waren es knapp 150 Mitarbeitende, heute sind es bereits 230 (50 Prozent Frauen), davon 13 Lehrlinge. Die Belegschaft der Grosswäscherei besteht aus 20 verschiedenen Nationalitäten, insgesamt werden 17 verschiedene Sprachen gesprochen. **NIKLAUS BERNHARD**