

KMU im Berggebiet



Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete
Groupement suisse pour les régions de montagne
Gruppo svizzero per le regioni di montagna
Gruppa svizra per las regiuns da montagna

Inhaltverzeichnis

| | |
|---|---|
| Edito | 1 |
| GRITEX – erfolgreich in einer bergigen Randregion | 2 |
| «Novena» – Frischprodukte aus dem Goms | 4 |
| Triasol – ein innovatives Holzbauelement aus dem Emmental | 6 |
| Die Firma «Karlen Swiss» in Törbel | 8 |

Titelbild: Die Firma Karlen Swiss in Törbel

AutorInnen: Hedwig Schär, Madeleine Dommen, Ulrich Meister, Lisette Bors und Eliane Gautschi

Layout: Vincent Gillioz / SAB

Innovative KMU im Berggebiet

In unseren Schweizer Berggebieten gibt es zahlreiche sehr innovative Klein- und Mittelunternehmungen (KMU). Diese Unternehmungen haben es verstanden, sich in einem hart umkämpften Umfeld durchzusetzen. Sie tragen durch ihre Tätigkeiten entscheidend zur Wettbewerbsfähigkeit unserer Berggebiete bei. Allerdings sind diese KMU mit berggebietspezifischen Herausforderungen konfrontiert. Dazu zählen beispielsweise die Rekrutierung von qualifizierten Arbeitskräften, der Zugang zu Wissen und Technologie, der erschwerte Marktzugang, längere Transportdistanzen, aber auch das Image der Berggebiete, welches sich scheinbar nicht mit den Berggebieten als Hochtechnologie-Standort verträgt. Wie diese Herausforderungen gemeistert werden können, hat die SAB im Jahr 2009 in einem Aktionsplan aufgezeigt. Die SAB hat dabei sieben Stossrichtungen formuliert:

1. Qualifizierung von Arbeitskräften vor Ort.
2. Zugang zu unternehmensbezogenen Dienstleistungen und Infrastrukturen ebnen.
3. Zugang zu gesamtschweizerischen Märkten erleichtern.
4. Betriebsübergreifende Zusammenarbeit fördern.
5. Image der Berggebiete als Arbeitsplatzstandort verbessern.
6. Rahmenbedingungen für die KMU im Berggebiet verbessern.
7. Nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung fördern.

Die in der vorliegenden Publikation dargestellten Unternehmungen zeigen, wie diese Stossrichtungen in die Tat umgesetzt werden können. Sie können als Ideengeber für weitere KMU dienen. Die Publikation soll aber auch Anregungen für die Ausgestaltung der politischen Rahmenbedingungen zugunsten der KMU im Berggebiet liefern. Entstanden ist die Publikation in enger Zusammenarbeit mit der Wochenzeitung Zeit-Fragen. Wir bedanken uns an dieser Stelle für die ausgezeichnete Zusammenarbeit. Den Leserinnen und Lesern wünschen wir eine anregende Lektüre und viele gute Ideen für eigene Vorhaben.

Thomas Egger

Direktor Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB)

GRITEX – erfolgreich in einer bergigen Randregion

Das Ziel der «Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete» ist die Verbesserung der Existenzbedingungen und der Entwicklungsmöglichkeiten der Bevölkerung in den Bergregionen. Dabei spielen neben der Landwirtschaft die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) eine bedeutende Rolle für die wirtschaftliche Sicherheit in diesen Gebieten. An ihrer Versammlung am 28. August 2009 in La Chaux-de-Fonds diskutierten die Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft einen Aktionsplan mit sieben Stossrichtungen zur Stärkung der KMU im Berggebiet (siehe Kasten). Mit diesem Aktionsplan sollen gezielt KMU in diesen Regionen gefördert und beim Aufbau unterstützt werden.

Ein eindrückliches Beispiel eines KMU, das in einer bergigen Randregion vor vier Jahren (wieder-)aufgebaut werden konnte, ist die GRITEX in Trun.

Hedwig Schär, Redakteurin bei Zeit-Fragen

In einem Teil der ehemaligen Räume der Tuchfabrik TRUNS in Trun im Surselva, Graubünden, besteht seit vier Jahren eine neue Textilfirma, die GRITEX. Dieses Unternehmen verarbeitet im Auftrag verschiedene Stoffe zu fertigen Produkten wie Sicherheitsbekleidung, Textilien für die Hotellerie und hochwertige Konfektionsbekleidung. Die Firma beschäftigt in einem wirtschaftsschwachen Tal die lokalen Arbeitskräfte, um die Wirtschaft zu fördern und eine Abwanderung in die grossen Zentren zu vermeiden. Der Sog in die Ballungsgebiete ist sehr gross, insbesondere, wenn in der Umgebung keine Arbeit vorhanden ist. Mit einer Förderung der lokalen Unternehmen, nicht nur in der Tourismusbranche, kann dieser Entwicklung entgegengewirkt werden.

Vor 20 Jahren war die grosse Tuchfabrik mit ehemals 440 Angestellten geschlossen worden, weil ihr, wie vielen Textilunternehmen in jener Zeit, ein Überleben nicht möglich war. Das Areal wurde von einem Schweizer Unternehmer erworben, die Maschinen und Einrichtungen wurden nach Spanien und Tunesien verkauft und alle Angestellten entlassen. Das war ein grosser Verlust für die Region, war doch das Dorf Trun kaum auf den Tourismus ausgerichtet.

Wie kommt es nun zu einem neuen Start in dieser Branche?

Neuaufbau eines Unternehmens

Vor vier Jahren hatte ein Ingenieur in St. Gallen eine neuartige Stich- und Schlagweste entwickelt, die nur auf Textilien basiert und, für den Tragkomfort entscheidend, darum viel leichter als die herkömmlichen Westen ist. Er suchte einen Produktionsort für diese Weste. Eine billige Möglichkeit ist die Herstellung im Ausland. Rechnet man aber verschiedene Faktoren auf, nämlich Reisen, Organisation, Qualitätsansprüche und einheimische, lokale Wirtschaftsförderung, ist die Produktion in der Schweiz gar nicht mehr so viel teurer. Durch einen zufälligen Kontakt erfuhr er von der ehemaligen TRUNS und dass in

diesem Tal vielleicht noch Fachkräfte vorhanden sein könnten. Er schrieb dieses Projekt lokal aus.

Herr Tomaschett, der heutige Geschäftsleiter, hörte von diesem Vorhaben und dachte, das könnte etwas werden. In fünf Monaten wurde ein Geschäftsplan erstellt. Die nötigen finanziellen Mittel für die Infrastruktur, Maschinen und das Personal bekam er von der Raiffeisenbank, der Wirtschaftsförderung Surselva und von Privatpersonen aus der ganzen Schweiz, die nachhaltig in der Region investieren wollten. Organisiert wurde die Firma als GmbH. Das junge Unternehmen wurde auch von der Berghilfe mit einem finanziellen Anstoss und einer dreijährigen Begleitung unterstützt.

Das Fachpersonal rekrutierte sich aus der Region. Es meldeten sich auch Bekleidungsgestalterinnen (früher Schneiderinnen) von der ehemaligen TRUNS Tuchfabrik. So konnte auf fundierte Fachkenntnisse in der Region zurückgegriffen werden. Das Unternehmen begann mit fünf Personen, drei Festangestellten und dem Rest in Teilzeitarbeit. Da die Geschäfte sich erfreulich entwickelten, konnte der Personalbestand aufgestockt werden.

Die Bevölkerung hat den Start der Firma gut aufgenommen, die Älteren haben sich sehr gefreut, sind aber zum Teil auch skeptisch.

Die GRITEX hat einen Teil der ehemaligen Hallen der Tuchfabrik gemietet. Dort stehen jetzt grosse Zuschneide- und Arbeitstische, etliche Näh- und Overlockmaschinen und eine Knopflochmaschine, die allesamt neu angeschafft werden mussten.

Die Produktpalette

Angefangen hat die Produktion vor vier Jahren mit den Sicherheitswesten. Der erste Auftrag waren 200 Westen, die im November 2005 ausgeliefert wurden. Aktuell werden T-Shirts mit stich- und schlagfesten Einsätzen im Brust-, Rücken- und Achselbereich produziert. Da diese Einsätze nur aus textilen Materialien bestehen, sind diese Unterziehbekleidungsstücke recht angenehm



Bei Gritex können die Mitarbeiterinnen ihre Arbeitszeit frei einteilen. (Bild hs)

zu tragen. Diese technischen Konfektionsstücke werden massgeschneidert angefertigt, auch in Spezialgrössen. Da es nicht günstig ist, sich nur auf einen Auftraggeber abzustützen, wurden weitere Aufgabenfelder gesucht. Ein weiterer Bereich der GRITEX ist die Verarbeitung von schwerentflammbarer Baumwolle für die Grosshotellerie. Diese schwerentflammbare Ausrüstung des Stoffes bleibt auch bei der Wäsche bis 60 °C bestehen.

Es können sämtliche Textilien von Stuhlhussen, Tischtüchern, Servietten bis zur Massbekleidung für die Angestellten bei der GRITEX angefertigt werden. So konnte das Unternehmen für das Kongresshaus Zürich, das Seehotel Waldstätterhof in Brunnen und für das Hotel Carlton in St. Moritz textile Produkte liefern, um nur einige zu nennen. Dieser Geschäftsbereich ging gut bis zur Finanzkrise, die einen grossen Einbruch brachte. In der Folge musste Herr Tomaschett einige Mitarbeiterinnen entlassen, was ihm schlaflose Nächte bereitete. Ein dritter Bereich der GRITEX geht auf die Wurzeln des Standortes zurück. Ein altes Label mit viel Tradition, TRUNS, wurde im letzten Frühling erfolgreich neu lanciert. Gerade jetzt ist Jagdzeit im Kanton Graubünden. Eine wunderschöne, nach alter Bündner Tradition hergestellte Jagdkleidung für festliche Anlässe wird wieder genäht. Da leider alle Muster aus der ehemaligen Firma verschwunden sind, diente ein altes TRUNS-Kostüm eines Jägers als Mustervorlage. Nun werden aus Loden, mit Seide gefüttert, diese Kostüme wieder auf Mass in allerbesten Qualität geschneidert.

Neben der Jagdbekleidung werden Herren-, Freizeit- und elegante Sportjacken hergestellt. Auch die Ausstattung

ganzer Musikgesellschaften mit Uniformen ist im Programm der GRITEX.

Ganz neu, auch zum Überbrücken von Auftragslücken, wird im Auftrag eine kleine Hundetrainingstasche hergestellt. Diese Tasche besteht aus einem orangenen, bissfesten Plastikgewebe, in die Hundefutter wasserdicht verschlossen wird. Diese Tasche kann zu Trainingszwecken geworfen werden, und der Hund apportiert sie zum Besitzer zurück.

Erst als Idee ist die Produktion von Unterwäsche aus mit feinen Silberfäden durchzogenen Spezialstoffen für Allergiker angedacht. Das wäre natürlich ein sehr interessantes Gebiet, gibt es doch immer mehr Allergiker. Auf diese Weise hat der Geschäftsleiter, Herr Tomaschett, das Unternehmen sukzessive auf- und weiter ausgebaut. Trotz allen Schwierigkeiten und Rückschlägen ging es in der Tendenz aufwärts. Immer wieder schaffte er neue Kontakte und Aufgabenfelder für sein Unternehmen.

Aufbau von Netzwerken

Die Hauptaufgabe des Geschäftsleiters ist das Akquirieren von Aufträgen und der Aufbau von Netzwerken in der ganzen Schweiz. So hat er, um ein Beispiel zu nennen, mit «Access» in Zürich eine Zusammenarbeit aufgebaut. Bei Access können Jugendliche, die nach der Schule keine Lehrstelle finden, ein Jahr in einem Kleinbetrieb entweder im Bereich Handwerk, Grafik, Mode, Verkauf oder Event arbeiten. Ihre Philosophie: «Arbeiten lernt man nur bei der Arbeit: Die Idee mit den Access-Kleinunternehmen.» Hat Access nun zu viele Aufträge

im Bereich Mode, tritt sie diese an die GRITEX ab. So müssen keine Aufträge wegen Personal- oder Zeitmangel abgewiesen werden, und gleichzeitig unterstützen sich die Betriebe gegenseitig.

Herr Tomaschett bezeichnet sich selber als Idealist. Mit diesem Projekt, der GRITEX, hat er etwas für seine Region gemacht, das ist sein Anliegen. Er selber versteht nicht viel von Textilien, er ist aus der Baubranche, aber es seien ja Leute da, die etwas vom Fach verstehen. Im Gespräch mit ihm merkt man, dass sein Herz ganz bei der Textilsache und dem Unternehmen ist. Seine Arbeit ist auch von sozialem und ethischem Anliegen geprägt. Es ist ihm wichtig, dass jeder Mitarbeiter seinen Lohn regelmässig bekommt, auch wenn die finanzielle Lage nicht rosig ist. Er macht sich viele Gedanken, wie er den Betrieb weiterführen kann, eine Prognose sei schwierig, denn über den Berg seien sie noch nicht.

Leider ist die Unterstützung durch die Gemeinde und den Kanton nicht gerade gross. Er wird eher belächelt. Auf offenere Ohren trifft er in den grossen Zentren Zürich, Basel, Bern. Diese schätzen die gute und billige Infrastruktur und somit günstige Produktion in den Randgebieten.

Lange Zeit wurde in den Bergen vor allem der Tourismus gefördert. Das ist eine gute und wichtige Einnahmequelle. Daneben wurden die Industrie und das Gewerbe stiefmütterlich behandelt. Es mussten viele Firmen aufgeben, wie auch die TRUNS, und dadurch entstand eine Abwanderung in die grossen Zentren.

Jetzt hat man festgestellt, dass es für eine gesunde Wirtschaft neben dem Tourismus noch anderes Gewerbe in den Dörfern braucht. Es ist nicht günstig, alles nur auf eine Karte zu setzen. Es muss auch in den Randgebieten unterschiedliche Arbeitsplätze geben, um einseitige Abhängigkeiten zu vermeiden.

Unternehmensphilosophie

Herr Tomaschett möchte nicht eine «08/15»-Firma haben. Darum baute er einen modernen, familienfreundlichen Betrieb auf.

Die Produktionsleiterin ist verantwortlich für die Planung und die Einsätze. Muss ein Auftrag fertiggestellt werden und besteht Zeitdruck, sind natürlich alle verpflichtet, mehr zu arbeiten. Bei Engpässen hilft auch ein erfahrener Schneidermeister mit und springt ein. Ansonsten teilen die Mitarbeiterinnen ihre Arbeitszeit frei ein. Innerhalb eines Rahmens können sich die Angestellten selber organisieren. Es besteht auch eine Kinderspielecke für Kindergartenkinder, welche am Morgen die erste Zeit im Betrieb verbringen und dann in den nahe gelegenen Kindergarten gehen. Am Abend können die Kinder auch wieder im Betrieb bleiben, bis die Mutter fertig gearbeitet hat. Auf dem Tisch im Büro seien auch schon viele Hausaufgaben von den Schulkindern gelöst worden, berichtet Herr Tomaschett.

Auch bei der Arbeit selber besteht eine hohe Flexibilität in den Abläufen. Alle Mitarbeiter müssen sämtliche Maschinen bedienen können. Jeder merkt bald, welche ihm oder ihr gut liegt, und beim Einsatz werden Vorlieben berücksichtigt. Ist aber Not am Mann, können alle alles. Das ist ein grosser Vorteil, denn so kann zugearbeitet werden, und die Produktion stockt nicht wegen ungenügender Maschinenbedienungskennnisse.

Das Beispiel soll Schule machen

Vergleicht man nun die GRITEX mit den Forderungen des Aktionsplanes der Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (siehe Kasten), stellt man fest, dass viele Punkte des Planes in diesem Unternehmen verwirklicht sind: die qualifizierten Arbeitskräfte vor Ort, der Zugang zu schweizerischen Märkten, die betriebsübergreifende Zusammenarbeit, das Schaffen von Netzwerken, das Nutzen der vorhandenen Infrastruktur oder die Verbesserung des Images des Berggebietes als Arbeitsplatz. Das alles bewirkt eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in diesen Regionen. Die GRITEX ist ein schönes Anschauungsobjekt, wie mit viel Engagement im Berggebiet ein Unternehmen aufblühen kann. Es ist zu wünschen, dass dieses Beispiel Schule macht!

Quelle: Zeit-Fragen, Nr. 43, vom 2.11.2009



Sicherheitsbekleidung: Der Stich- und Schlagschutz wird anschliessend noch eingearbeitet. (Bild hs)

«Novena» – Frischprodukte aus dem Goms

Die «Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete» fördert die Verbesserung der Existenzbedingungen und die Entwicklungsmöglichkeiten der Bevölkerung in den Bergregionen. Sie hat zunehmend erkannt, dass die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) neben der Landwirtschaft eine bedeutende Rolle für die wirtschaftliche Sicherheit in diesen Gebieten spielen. Der daraus formulierte Aktionsplan Wirtschaft, im September 2009 verabschiedet, soll diese Grundlagen legen und verbessern (www.sab.ch).

Hedwig Schär, Redakteurin bei Zeit-Fragen

Ein Unternehmen, in dem diese Forderungen schon lange verwirklicht wurden, ist die «Novena Frischprodukte» in Ulrichen im Wallis.

Wenn man das schöne Goms auf den Langlaufskiern durchfährt, würde man nicht vermuten, dass hinter der unscheinbaren Fassade der Baracke und eines Hangars des ehemaligen Militärflughafens Ulrichen eine Teigwarenproduktion liegt.

Dort, wo viele Menschen in die Ferien gehen, werden seit 1994 Frischprodukte hergestellt. Der Name der Firma stammt vom Pass Nufenen, italienisch Novena, der von hier in das Tessin führt.

Der Inhaber der Firma, Roman Bernegger, an der ETH als Lebensmittelingenieur ausgebildet, ist seit seiner Kindheit mit dem Berggebiet verbunden. Der gebürtige Appenzeller half seinen Verwandten beim Heuen im Bündnerland, wo er oft in den Ferien war. Erfahrungen mit der Produktion von Teigwaren sammelte er in Kanada, wo er einige Jahre lebte. Als er wieder in die Schweiz zurückkehrte, dachte er nicht, dass er wieder mit Teigwaren arbeiten würde. Ihn interessierte die Milch, weil das ein interessantes Produkt ist. In der Schweiz ist aber die Milchwirtschaft in festen Händen. So landete Roman Bernegger wieder bei seinem ehemaligen Produkt, weil die Teigwaren ein Wachstumsmarkt waren und sind. Die Nachfrage in den städtischen Gebieten ist gross, hat sich aber in den Jahren geändert, sie ist nicht statisch. Er liefert in der ganzen Schweiz aus mit seinen eigenen kleinen Kühllieferwagen.

Berneggers Anliegen war von Beginn an, regional und biologisch zu produzieren. Die biologische Produktion ist bis heute geblieben, hingegen musste Novena ihre Einkäufe etwas über die Region hinaus ausdehnen, weil viele Rohstoffe im Wallis nicht biologisch zu beziehen waren. Roman Bernegger war mit seinem Betrieb der Erste, der biologische Teigwaren hergestellt hat.

Um sich breit abzustützen, hat er ein Kontaktnetz mit Lieferanten und Kunden aufgebaut. Es sei ein Geben und Nehmen in diesem Metier, meint Bernegger.

Bergregion

Das Hauptproblem im Berggebiet sei die Saisonalität, die durch den Tourismus bedingt ist, berichtet Roman Bernegger weiter.

Wenn die Feriengäste weg sind, dann läuft gar nichts. Er wollte aber keinen Saisonbetrieb, sondern eine Ganzjahresproduktion.

Die Walliser haben eine Redensart: Alles fliesst «den Rotten nitschi» (alles fliesst die Rhone hinunter). Das heisst, immer mehr Betriebe werden aus dem Berggebiet abgezogen. Das Problem sei, dass wenig hinaufkommt, also dass es sehr wenig neue Zuwanderung gibt. Zum Beispiel dürften die Pensionskassengelder nicht in Randregionen investiert werden, weil die Wirtschaft dort zu schwach sei. Deshalb wird der Aufbau eines Unternehmens in Randregionen schwierig, zumal auch die Banken sehr zurückhaltend im Gewähren von Krediten seien. So hat Bernegger als Einmannbetrieb angefangen und viel eigenes Geld hineingesteckt. Zum Glück habe seine Frau auch immer noch gearbeitet, so konnten sie Lücken überbrücken.

Roman Bernegger wünscht sich mehr unternehmerisches Denken und weniger Bürokratie. Die Mühlen laufen in diesem Bereich zu langsam! Er habe unheimlich viele Anträge ausgefüllt und Papier beschrieben. Der Aufbau eines Betriebes müsse aber vorwärtsgehen und könne nicht immer warten, bis die Anträge bearbeitet seien.

Ein weiteres Problem in den Randregionen sei die Versorgung mit dem Service public, zum Beispiel bei der Post. Anfänglich konnte er seine Produkte per Post versenden. Als dann in den letzten Jahren mittels Salami-taktik der Service immer mehr abgebaut wurde, habe er halt einen weiteren Kühllwagen bestellt, um unabhängiger zu sein und zuverlässig liefern zu können.

Mit einem Schmunzeln sagt Herr Bernegger, dass er mit seinem Standort eigentlich sehr zentral liege. Er gelange in wenigen Stunden nach Mailand, Genf oder Zürich, drei Weltmetropolen.

Betrieb

In der Frischwarenproduktion wird 52 Wochen pro Jahr gearbeitet. Interessanterweise sind nicht Weihnachten und Neujahr die Spitzenzeiten für den Absatz. Über das Jahr gesehen sei der März der beste Monat. Roman Bernegger erklärt sich das so, dass dann die meisten Leute in der Schweiz seien. Es habe einige Touristen, und die Einheimischen seien nicht in den Ferien.

Jeden Morgen beginnt die Arbeit um fünf Uhr, und sie endet um acht Uhr abends. Es wird in zwei Schichten gearbeitet, die sich am Mittag überschneiden. Die Angestellten kommen aus der Region. Insgesamt gibt es bei Novena 15 Vollzeitstellen: Köche, Verkaufspersonal, Bäcker, Mechaniker und Chauffeure. Viele der Angestellten arbeiten aber flexibel dort, wo sie gerade gebraucht werden oder wo ihre Interessen liegen. Zum Beispiel gehe einer der Bäcker auch gerne als Chauffeur Waren ausliefern.

Die Produkte und ihre Herstellung

Novena stellt alle Arten von Teigwaren her. Sehr beliebt sind Ravioli mit herrlichen Füllungen. Diese Füllungen werden in der früheren Käserei im Dorf hergestellt und anschliessend im ehemaligen Hangar des Militärflughafens Ulrichen, der zu einer Produktionsstätte umgebaut wurde, weiterverarbeitet, das heisst in die Ravioli, Tortellini oder Cannelloni gefüllt. Viele Füllungen werden saisonal produziert, so im Frühling mit Bärlauch und im Herbst mit Kürbis oder Pilzen. Das Sortiment wird laufend erweitert. Die Ideen kommen zum Teil von der Kundschaft; der Koch sage dann aber auch noch etwas dazu.

In der Mitte des ehemaligen Hangars steht ein grosser Kühlraum, der immer 0 bis 2 °C hat. Hier werden die fertigen Produkte bis zur Auslieferung gelagert. Rund um diesen Raum findet die Produktion und Verpackung der Teigwaren statt. Neben dem Eingang ist eine Schmutzschleuse, dann steht man vor einer Maschine, die den Teig herstellt und ihn anschliessend auswallt. An diese Maschine kann flexibel und schnell entweder eine Maschine, die nur Nudeln macht, angehängt werden oder eine, die Ravioli in verschiedenen Formen herstellt. Dazu können einfach je nach Form und Grösse unterschiedliche Walzen (siehe Bild) eingebaut werden. So ist die Belegschaft in der Lage, nach Kundenwünschen unkompliziert die richtigen Teigwaren herzustellen. Durch das schnelle Umstellen ist eine grosse Flexibilität möglich. Jeden Tag wird je nach Eingang von Bestellungen ein Plan erstellt, wie viele Teigwaren von welcher Art hergestellt werden müssen. Auf Bestellung werden die Ravioli oder Tortellini auch von Hand angefertigt. Das geschieht vor allem für die Gastronomie. Novena kann hier immer die gleiche Qualität liefern, weil das Unternehmen darauf spezialisiert ist. Überhaupt stehen die Qualität und die Frische an erster Stelle. Auch die Lieferungen müssen prompt klappen. Das Wort «frisch» im Namen kann also durchaus wörtlich genommen werden. Die Maschinen hat Roman Bernegger aus Italien bezogen, sie sind aber nach eigenen Plänen erweitert, verbessert und somit für die eigenen Bedürfnisse optimiert worden. Die meisten Maschinensätze sind doppelt vorhanden, damit beim Ausfall einer Maschine sofort weitergearbeitet werden kann.

Vertrieb

Novena hat keine Homepage und macht auch sonst keine Werbung in den Medien. Ihre Kunden sind Hotels, Restaurants und Delikatessläden.

Novena produziert auch Teigwaren für Gran Alpin, eine Bündner Genossenschaft von 50 Biobetrieben, die Weizen, Roggen, Gerste und Dinkel anbauen.



Die Firma Novena befindet sich in Ulrichen VS.

Seit zwei Jahren stellt das Unternehmen unter dem Label Pro Montagna für Coop fünf verschiedene Produkte her. Herr Bernegger lebt vom langjährigen Aufbau eines guten und breiten Kundenstammes. Häufig ist auch die Mund-zu-Mund-Propaganda wirksam. Es braucht Ausdauer, manchmal über Jahre. Zum Beispiel habe er sich einmal mit ein paar Mustern in einem Hotel vorgestellt. Damals klappte es nicht mit dem Auftrag. Als nach zehn Jahren der Patron wechselte, der Koch aber blieb, erinnerte sich dieser an die Präsentation, und so kam Herr Bernegger zu einem neuen Kunden. Gerade in der Gastronomie brauche es viel Geduld.

Um genügend Nachfrage zu haben, zählt die Qualität, und man braucht verschiedene Standbeine. So konnte Novena auch die Finanzkrise überstehen, es gab zwar Verschiebungen, die aber dank der breiten Abstützung verkraftbar waren.

Im Unternehmen von Roman Bernegger sind viele der Forderungen des Aktionsplans der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB) verwirklicht: die qualifizierten Arbeitskräfte vor Ort, der Zugang zu schweizerischen Märkten, die betriebsübergreifende Zusammenarbeit, das Schaffen von Netzwerken, das Nutzen der vorhandenen Infrastruktur und die Verbesserung des Images des Berggebietes als Arbeitsplatz. Das alles bewirkt eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in der Region.

Roman Bernegger hat mit viel Ausdauer und Herz die Grundlagen, die von der SAB im Jahr 2009 verabschiedet wurden, bereits seit 15 Jahren sukzessive aufgebaut. Viel Engagement, Eigeninitiative und Beharrlichkeit stehen hinter diesem Unternehmen! Es ist zu wünschen, dass noch viele Gewerbebetriebe in den Randregionen auf- und ausgebaut werden.

Weitere Informationen unter: www.novena-pasta.ch

Quelle: Zeit-Fragen, Nr. 6, vom 8.2.2010

Triasol – ein innovatives Holzbauelement aus dem Emmental

Die wirtschaftliche Entwicklung in ländlichen Regionen und Berggebieten ist auf eine hohe Eigenaktivität der Bevölkerung angewiesen. Die Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für Berggebiete SAB verfolgt mit Interesse Anstrengungen und Projekte, die sich wegweisend und stärkend in diesen Regionen auswirken. Durch Preisvergaben und Information unterstützt sie das Bekanntwerden geeigneter Projekte über die Region hinaus, um andernorts wiederum als Anstoss und Impuls Wirkung zu erzeugen. Eines dieser Projekte ist das Holzbauelement Triasol.

Madeleine Dommen und Ulrich Meister, Redakteurin und Redakteur bei Zeit-Fragen

Holz als einheimische Ressource

Die Holzwirtschaft hat im waldreichen Emmental von jeher eine grosse Bedeutung.

In den letzten Jahren hat der Holzbau allgemein eine grosse Entwicklung zurückgelegt. Holz ist zu einem beliebten und konkurrenzfähigen Werkstoff geworden. Heute können mehrstöckige Gebäude und grosse Hallen aus Holz gebaut werden, da diese die Brandschutzauflagen erfüllen. Holz wird auch wieder vermehrt zur Energiegewinnung verwendet: Im Emmental wurde hierzu vor einigen Jahren das Schlagwort «Oil of Emmental» geprägt. Nach dem Lothar-Sturm vor zehn Jahren, der das Emmental mit seinem ausgedehnten Waldbestand besonders betroffen hatte, stellten sich einige vorausschauende Personen die Frage, wie das vor Ort wachsende Holz vermehrt in der Schweiz verwertet werden könnte. Die Stiftung Integration Emmental trat mit einer Projektidee an die Sägereifirma Wüthrich in Aeschau und die Zimmerei Wälti in Signau heran. Sie regte an, ein Produkt zu entwickeln, welches im Holzbaubereich neue Möglichkeiten eröffnen sollte. Ziel sollte sein, Holz aus Emmentaler Wäldern zunehmend hierzu zu verarbeiten und

im heimischen Baugewerbe einzusetzen. Damit könnten Arbeitsplätze und auch weitere Investitionen vor Ort ausgelöst werden.

Familienbetriebe ergreifen die Initiative

Die Sägerei Wüthrich ist seit Generationen in Familienbesitz. Ihre Kerntätigkeit besteht darin, Rundholz aus dem hiesigen Wald zu Schnittwarenprodukten zu verarbeiten, d.h. Holz für Fenster, Konstruktionsholz für Häuser, daneben Material für die Verpackungsindustrie zur Herstellung von Kisten und Paletten. In der Anregung der Stiftung Integration Emmental erkannten Vater Hans-Peter Wüthrich und Sohn Simon Wüthrich auch eine Chance für die Weiterentwicklung ihres eigenen Betriebes. Simon Wüthrich ergriff als Absolvent der Fachhochschule für Betriebsökonomie die Gelegenheit, seine Diplomarbeit diesem Projekt zu widmen. Die Kompetenzen von Vater und Sohn, bestehend einerseits in der langjährigen Unternehmensführung in der Sägerei und andererseits im betriebsökonomischen Fachwissen, boten eine gute Ausgangslage, um gemeinsam mit der Firma Wälti Holzbau AG in Signau, ebenfalls einem

Mit dem Projekt «Triasol» will man Holz aus dem Emmental aufwerten. (Triasol)





Triasol – das vielseitige Deckenelement aus dem Emmental.
(Triasol)

Familienbetrieb, ein solches Projekt in Angriff zu nehmen. Mit Bernhard Wälti als Holzbautechniker TS kam das technische Fachwissen für den Holzbau dazu wie auch die Infrastruktur für die Fertigung und den Einsatz des neuen Produktes im Holzbau.

Diese Zusammenarbeit zwischen zwei nachgelagerten Betrieben erwies sich als pionierhaft und fruchtbar für die gemeinsame Produkteentwicklung.

Auf dem Weg zu einem marktreifen Produkt

Gemeinsam mit einem Holzbautechniker wurde die Idee entwickelt, einen Rundholzstamm statt in Bretter in sechs dreieckige Balken aufzutrennen. In weiteren Arbeitsschritten werden die Balken getrocknet, gehobelt und in der Länge keilgezinkt zusammengeleimt. Je zwei Balken werden auf der schmalen Seite aufeinandergeleimt. Dadurch entsteht ein Einzelträger, der mit wenig Holzverbrauch Eigenschaften und Statik eines Doppel-T-Trägers aufweist.

Anschließend werden die Einzelträger zu fertigen tragenden Deckenelementen zusammengebaut. In den Zwischenräumen können Wasser-, Telefon- und Stromleitungen oder Lüftungsrohre verlegt werden. Es besteht auch die Möglichkeit, die Hohlräume mit Isolationsmaterial zu dämmen. Somit ist ein Decken- oder Dachelement entstanden, welches sowohl im privaten und öffentlichen Hausbau als auch im Gewerbe- und Industriebau eingesetzt werden kann. Es ist minergietauglich und weltweit einzigartig. Verwendet wird ausschliesslich Emmentaler Fichten- und Weisstannenholz aus FSC-zertifizierten Wäldern. Das Deckenelement wurde unter dem Namen Triasol patentiert.

Produkt erfüllt hohe Anforderungen

Die Fabrikation dieser Elemente benötigte bereits einige Investitionen. So mussten eine Holz Trocknungsanlage eingerichtet sowie Maschinen und Vorrichtungen zur Verleimung der Dreiecksbalken konstruiert werden. Durch Aufklärungsarbeit an Messen, in Fachkreisen und durch Öffentlichkeitsarbeit wird Triasol bekanntgemacht. Sorgfältig arbeiten die beiden Unternehmen am weiteren Ausbau ihres gemeinsamen Projektes. Vorteile des neu entwickelten Deckenelementes sind unter anderem

leichtes Eigengewicht, grosse Spannweite, schnelle Verlegbarkeit und geringer Holzverbrauch. Es ist ein platzsparendes Element (geringe Deckenhöhe), das ohne zusätzliche Deckenverkleidung auskommt.

Bis Triasol marktreif war, mussten auch Fragen der Technik, der Statik und des Brandverhaltens geklärt werden. Dabei erhielt das Entwicklungsteam fachliche und finanzielle Unterstützung durch den Wald- und Holzforschungsfonds des Bundes, der das Produkt Triasol als förderungswürdig anerkannte. Statik und Brandverhalten wurden an der Fachschule für Architektur, Holz und Bau in Biel und an der ETH Zürich überprüft. Sie entsprechen den Anforderungen auch für mehrgeschossige Bauten. Bereits wurden mit Triasol über 100 Projekte realisiert, unter anderem ein Gebäude, das die heilpädagogische Tagesschule und das Schulungs- und Verwaltungsgebäude der Stiftung Integration Emmental in Eggwil beherbergt.

Vorgehen in kleinen Schritten

Mit der wachsenden Nachfrage müssen sich die beiden Firmen bereits Ausbaugedanken machen. Geplant ist eine Fabrikationshalle, um die Dreiecksbalken rationeller produzieren zu können. Konstruktionspläne für eine entsprechende Maschine bestehen schon. Denkbar sind die Dreiecksbalken auch als Ausgangsprodukt für neue Holzwerkstoffe. Angedacht ist bereits ein Plattenmaterial, welches durch Erhitzen und Pressen aneinandergereihter Dreiecke entstehen würde und weitere neue Möglichkeiten im Holzbau eröffnen könnte. Solche Projekte schaffen Arbeitsplätze und geben dem Holzbaugewerbe und der regionalen Wirtschaft neue Impulse. Die beiden Betriebe sind Vorbild für ein solides, beharrliches und erfolgreiches Vorwärtsschreiten. Sie wirken ermutigend durch ihre Ausstrahlung auch über die Region hinaus. Ebenfalls nicht zu unterschätzen ist das unterstützende Umfeld, in diesem Fall die Stiftung Integration Emmental und die beigezogenen Stellen von Bund und Hochschulen. Deren Vertrauen in die beiden innovativen Firmen hat sich gelohnt.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: info@triasol.ch
– www.triasol.ch

Quelle: Zeit-Fragen, Nr. 9, vom 1.3.2010

Die Firma «Karlen Swiss» in Törbel

Kennen Sie die liebevoll hergestellten Taschen aus Schweizer Militärdecken, die mit dem roten Streifen und dem weissen Kreuz? Wussten Sie, dass sie in Törbel in Handarbeit hergestellt werden? Kommen Sie mit und lernen Sie ein Kleinod im Wallis auf 1500 m ü. M. kennen.

Lisette Bors und Eliane Gautschi, Redakteurinnen bei Zeit-Fragen

Törbel – ein Dorf hoch über dem Vispताल

Über eine steile, kurvenreiche Strasse erreicht man dieses typische Walliser Dorf, am stotzigen Berghang gebaut, hoch oben am Südhang über dem Vispताल. Wir sind in einer der niederschlagsärmsten Gegenden der Schweiz. Die vielen alten Walliserhäuser aus witterungsbeständigem Lärchenholz sind von der Sonne fast schwarz gebrannt. Das Dorf Törbel ist im Laufe der Jahrhunderte aus dem Zusammenschluss von drei Weilern entstanden. Es ist ein Dorf, das seinen Ursprung erhalten hat. Verschiedene Zweckgebäude, die vor 40 bis 50 Jahren noch zur Selbstversorgung dienten, können heute im Sommerhalbjahr auf dem Rundgang «Urchigs Terbil» besichtigt werden. Heute leben rund 500 Einwohner im Dorf. Die meisten gehen einer Arbeit im Tal nach. Die Dorfbevölkerung ist altersmässig gut durchmischt, immer wieder ziehen auch junge Familien ins Dorf. Auch gibt es im Dorf einige Arbeitsplätze, so zum Beispiel im Dorfladen, im Restaurant und in der Firma Karlen Sattlerei- und Handels GmbH Karlen Swiss.

Es begann mit der Schuhmacherei-Sattlerei

1951 gründete Titus Karlen in Törbel eine Schuhmacherei-Sattlerei. Im Einmannbetrieb stellte er handgemachte Schuhe, Glockenriemen, Pferdegeschirr, Gürtel, verschiedene Accessoires und zahlreiche Militärartikel her. Die Werkstatt ist ein Bijou – es riecht nach Leder und Leim –, an den Wänden hängen sauber geordnet die vielfältigen Werkzeuge für die Lederbearbeitung. Auf dem Tisch liegen einige Sohlen. Später werden wir in den neu gebauten Fertigungsräumen die aus Militärwolldecken zugeschnittenen Oberteile sehen. Sie werden von Titus Karlen an die Sohlen geklebt und so zu bequemen Finken (Hausschuhen) fertiggestellt. Zudem erledigt der unermüdliche Handwerker auch alle eingehenden Reparaturen. Auf diese Weise ist die alte Werkstatt auch heute noch in den Produktionsbetrieb einbezogen. Mit seinen achtzig Jahren lässt es sich Titus Karlen nicht nehmen, einmal in der Woche Ski zu fahren und auf den Tanz zu gehen. Er kann mit Stolz auf sein Lebenswerk zurückblicken, das in seiner kleinen Werkstatt seinen Anfang nahm und in stetiger Aufbauarbeit zu dem wurde, was Karlen Swiss heute ist: ein blühender Kleinbetrieb, der den anspruchsvollen Gegebenheiten einer Bergregion bestens gerecht wird. Allerdings hat sich im Laufe der Zeit einiges geändert. So haben in den 80er-Jahren so-

wohl die Armee als auch die Berghütten von den Wolldecken auf Schlafsäcke umgestellt. Dadurch wurden die allseits bekannten braunen Decken mit dem roten Streifen und dem Schweizer Kreuz nicht mehr genutzt. Ende des letzten Jahrhunderts gab es zudem eine Loden-Renaissance. Die Schwierigkeit lag aber in der Beschaffung von schönem Loden. In dieser Situation entwickelte Hans-Jörg Karlen mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Idee, aus den ungebrauchten Wolldecken Accessoires herzustellen. Ein wichtiger Einschnitt in der Geschichte der kleinen Firma war der starke Rückgang der Aufträge der Armee in den 90er-Jahren. Nun musste sich der Handwerksbetrieb neu besinnen. 1998 übernahm Hans-Jörg Karlen die Firma MAGO, die Folklore-Artikel herstellte. Mit dem Umzug nach Törbel und der Anstellung von vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wurde so ein Neustart gemacht. In unmittelbarer Nähe der alten Werkstatt wurde im Jahr 2002 der heutige Fabrikationsraum neu gebaut. Frau Yvonne Karlen, die Schwiegertochter von Titus Karlen, steht dem Betrieb als Geschäftsführerin vor.

Fortschrittliche Arbeitsbedingungen – gesunde Firmenpolitik

«Das Arbeitsklima in unserem Betrieb ist uns sehr wichtig!» ist der Leitgedanke von Familie Karlen. Dieser wird sofort spürbar beim Betreten der hellen Räumlichkeiten. Die Arbeitsplätze sind an den grossen Fenstern eingerichtet und machen den Blick frei auf ein wunderschönes Bergpanorama mit zehn Viertausendern! Falls die Lampen doch eingeschaltet werden müssen, verschmilzt deren Licht mit dem Tageslicht, sodass eine natürliche Beleuchtung erhalten bleibt. Die Belegschaft der Firma Karlen besteht aus zehn Frauen, die alle im Dorf Törbel wohnen. Sie haben einen kurzen Arbeitsweg und können neben der Arbeit ihre Familien versorgen. Man sucht im Produktionsraum vergeblich nach einer Stempeluhr. Die Frauen teilen sich ihre Arbeitszeiten selber ein und führen darüber Buch. Vormittags um elf Uhr gehen alle nach Hause. Sie wollen für ihre Familien das Mittagessen kochen. Steht ein Auftrag an, der drängt und bald geliefert werden muss, arbeiten alle etwas mehr. Auf diese Art und Weise steht jede Mitarbeiterin verantwortungsvoll im Arbeitsprozess drin. Die Wirtschaftskrise macht sich aber auch bei der Firma Karlen Swiss bemerkbar. Vorrangiges Ziel des kleinen Unternehmens ist es, die



Einige Produktbeispiele der Firma Karlen Swiss. (zvg)

Arbeitsplätze für alle zu erhalten. «Natürlich muss man schauen, dass es vorwärtsgeht. Aber unser Ziel ist nicht die ständige Gewinnmaximierung.» Diese Einstellung gibt dem Familienunternehmen auch in schwierigen Zeiten ein gesundes Fundament.

Von der Woldecke zur Tasche

Es sind verschiedene Stationen, die durchlaufen werden müssen, bis ein neues Produkt – in kleinen Serien produziert – an die Kunden geliefert werden kann. Am Anfang steht die Idee. So war es auch mit einer Armeewoldecke im Auto von Hans-Jörg Karlen, dem Sohn des Firmengründers. «Aus dem könnte man doch etwas machen!» So war die Idee für die Produktion von Accessoires aus nicht mehr verwendeten Schweizer Militärwoldecken geboren. Damit gehört die Familie Karlen zu den Mitbegründern der sogenannten Swissness, bei der sorgfältige Schweizer Handwerksarbeit und funktionale Ausgestaltung zu einem Qualitätsprodukt verarbeitet werden. Heute werden in Zusammenarbeit mit verschiedenen Produktgestaltern Ideen in konkrete Projekte umgesetzt. Anhand der Skizzen von neuen Taschen werden Prototypen angefertigt und ausgetestet. Dann muss der beste Arbeitsablauf überlegt und durchgeplant werden. Alle Mitarbeitenden denken mit und tragen mit ihren Ideen zu einem optimalen Produkt bei. Im Fertigungsraum sind die entsprechenden Maschinen so angeordnet, dass der Arbeitsablauf reibungslos vonstatten gehen kann. Beim Eingang stehen einige grosse Pakete mit fertiggestellten Artikeln bereit. Kurze Zeit später fährt Yvonne Karlen damit zur Post. Hier werden ebenfalls alle Waren angeliefert. Im Eingangsbereich befindet sich auch das Büro. Daneben hängen an Gestellen einige Woldecken. Interessant zu wissen ist, dass die älteste Decke aus dem Jahr

1880 stammt. Sie wird sorgfältig aufbewahrt. Ebenso ein Gurt, der 1989 mit Jahrzahl und Namen versehen die Werkstatt von Titus Karlen verliess, von einem Soldaten getragen wurde und schliesslich den Weg wieder zurück nach Töbel fand. Die anderen Woldecken aber warten darauf, verarbeitet zu werden. Die meisten von ihnen stellte man zwischen 1939 und 1943 her, im Jahr 1969 wurde deren Produktion eingestellt. Auf allen Decken sind ausser einer metallenen Plombe stets die Jahreszahl und die Initialen des Webers zu finden. Neben den dicken Wollstoffen braucht es aber auch Leder und Futterstoff. Teilweise sind das bereits verwendete Lederriemen und Gürtel aus den Beständen der Schweizer Armee. Ansonsten wird das Leder von einheimischen Rindern verwendet. Es ist naturgegerbt, das heisst ohne Chromzusätze. In den Unregelmässigkeiten von Farbe und Struktur des Rindsleders spiegelt sich das Leben der Tiere wider. Geliefert wird es von der Gerberei Zeller in Steffisburg. Das ist eine alteingesessene Firma, die das Leder noch nach alter Tradition gerbt.

Ein weiterer Lederlieferant ist die Gerberei Emme in Langnau. 90–95% des Leders werden von diesen beiden Gerbereien bezogen. Wird in seltenen Fällen gefärbtes Leder verlangt, so stammt auch das aus der Schweiz. Überhaupt gehört es zu den Geschäftsprinzipien der Firma Karlen Swiss, wenn immer möglich Materialien von Schweizer Firmen zu verwenden. Das braune Rindsleder ist zäh und dick. Soll daraus ein Gurt werden, so muss das so sein. Dann müssen lediglich die Ränder gerundet werden. Anschliessend werden sie mit Motiven aus der Schweizer Volkskunst verziert, die von einer Firma am Rorschacherberg hergestellt werden. An der Wand hängt eine ganze Auswahl fertiger Gürtel. Für andere Verwendungszwecke bearbeitet man das Leder weiter. Um

z. B. ein Lederetui für Ausweise anzufertigen, müssen die Ränder an einer Schärfmaschine ausgedünnt werden. Nur so erreicht das Leder die nötige Biegsamkeit und kann um die Kanten gelegt werden. Auch für die lederen Einfassungen an den Taschen muss das Leder geschmeidiger sein, darum wird es gespalten. Die dabei eingesetzte Maschine arbeitet auf zehntel Millimeter genau. Das Kernstück der Produktion ist der Zuschneidebereich. Während die grossen Stücke für die Taschen von Hand geschnitten werden, benutzt man für die kleinen Teile Stanzformen. Sie werden durch den Druck der Stanzmaschine aus dem Stoff ausgeschnitten. Beim Zuschneiden wird der Natur des Materials Rechnung getragen. Schaut man die verschiedenen Woldecken an, so fallen die leicht unterschiedlichen Farbnuancen auf. Deshalb werden die einzelnen Bestandteile eines Produktes immer aus der gleichen Decke ausgeschnitten. Auch das eines der Prinzipien des Betriebs: Weggeworfen wird möglichst wenig! Darum musste auch eine Idee entwickelt werden, damit auf jeder Tasche ein roter Streifen und ein Schweizer Kreuz ist. Jede Woldecke hat aber nur ein eingefilztes Kreuz und eine Metallplombe. Deshalb werden auch Kreuze aus dickem weissem Filz auf die roten Streifen genäht. So können die ganzen Wolldecken zu Taschen und anderem vernäht werden. Nach dem Zuschneiden werden die Stoffteile mit dem Futter verklebt. Nun ist alles bereit zum Nähen. Der Raum dafür ist durch eine Glaswand abgetrennt. Vier Näherinnen sind an unterschiedlichen Nähmaschinen beschäftigt. Eine Overlockmaschine dient zum Versäubern der Ränder. Mit einer speziellen Nähmaschine werden die lederen Einfassungen an den Taschen angebracht. An einer speziellen Nähmaschine können komplizierte Näharbeiten ausgeführt werden, bei denen die Arbeit in alle drei Dimensionen gewendet werden muss. Um im Inneren der Tasche zu nähen, braucht es eine Nähmaschine mit einem speziellen Arm. Jede Näherin hat ihre eigene Maschine, für die sie schaut. Die beschäftigten Frauen wurden sorgfältig in ihre Arbeiten eingeführt. Yvonne Karlen erzählt, dass sie selber fachfremd in den Betrieb eingestiegen ist. «Ich wurde sehr gründlich und genau in jeden Schritt des Arbeitsprozesses eingeführt. Eine gute Einführung ist das A und O für den Erfolg.» Alle Frauen verstehen sich auf verschiedene Arbeiten, sodass sie an verschiedenen Arbeitsplätzen eingesetzt werden und auch einspringen können, falls es nötig ist. Nur die Endkontrolle der fertigen Produkte wird immer von dersel-

ben Mitarbeiterin durchgeführt. So durchläuft ein Produkt alle Arbeitsgänge, bis es schliesslich ganz fertig ist, die Schlusskontrolle bestanden hat und für den Versand bereit ist.

Recycling und hochwertige Materialien

Was im Betrieb von Familie Karlen auffällt, ist neben dem angenehmen Arbeitsklima und der umsichtigen Geschäftsführung der sorgsame Umgang mit den verwendeten Materialien. Zum einen erhält hier vieles, was für einen anderen Zweck vorgesehen war, ein zweites Leben. Ein gutes Beispiel sind die Militärwoldecken. Die Schweizer Armee machte Ende der 60er-Jahre die letzten Beschaffungen. Nun ruhen die nicht mehr verwendeten Decken in einem Lager der Firma Karlen und dienen den Menschen in neuer Form. Ähnlich verhält es sich mit dem Stoff für die Sitzbezüge und dem Stoff der Sonnenrollos der früheren SBB-Waggonen. Ganz neu wird auch der zähe Leinenstoff der ehemaligen Postsäcke und der dunkelblaue Stoff der ehemaligen Pöstler-Uniformen verarbeitet. Sie werden gereinigt und neu verwendet. Spuren des Gebrauchs gehören bei den Endprodukten dazu und erzählen die Geschichte der früheren Verwendung. – Dann aber wird auch bei allen weiteren, allenfalls neuen Materialien Wert auf Qualität und Schweizer Herkunft gelegt. Davon profitieren weitere kleine Firmen, Arbeitsplätze werden erhalten, Arbeitslosengelder und weitere Sozialkosten gespart. Durch die kurzen Transportwege innerhalb der Schweiz wird erst noch ökologisch sinnvoll produziert. Die von der Firma Karlen in Törbel hergestellten Produkte sind keine Modegags. Sie sind praktisch, stabil und formschön. Es gehört zur Überzeugung der Firma Karlen Swiss, dass der Kunde mit dem Kauf eines Produktes einen Mehrwert erhält. Es ist deshalb nur logisch, dass diesem kleinen Betrieb in den Walliser Bergen auch Aufträge für Polizei, Zivilschutz und Armee vergeben werden. Leider hat das Schweizer Militär in den letzten Jahren immer mehr Aufträge ins Ausland vergeben. Im vergangenen Jahr erhielt die Firma Karlen Swiss deshalb 80% weniger Aufträge der Armee. Es wäre zu wünschen und anzuregen, dass alle unsere Staatsbetriebe wie unsere Armee angehalten sind, bei der Vergabe von Aufträgen stets die kleinen und mittleren Betriebe zu berücksichtigen. Denn sie bilden das gesunde Fundament unseres Staates.

Quelle: Zeit-Fragen, Nr. 12, vom 22.3.2010

2006: Hauptpreis der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für Berggebiete

Viele Ideen, Zufälle, Durchhaltewillen, unternehmerischer Weitblick und staatsbürgerliche Verantwortung führten schliesslich zu dem, was die Firma Karlen Swiss heute ist. 2006 wurde die Firma von der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für Berggebiete mit dem Hauptpreis ausgezeichnet. Mit vielen Überlegungen wird das Sortiment der Firma ständig weiterentwickelt und ausgebaut. Die Firma Karlen Swiss ist ein vorbildliches Beispiel für einen schweizerischen Kleinbetrieb, der für Qualität, gute Arbeitsbedingungen, gesunde Firmenpolitik steht. Sie zeigt, dass auch ein kleiner Schweizer Betrieb in einem Berggebiet erfolgreich bestehen kann und weit über die Landesgrenzen hinaus bekannt ist. Die Produkte werden in den verschiedenen Filialen des Schweizer Heimatwerkes, aber auch in vielen anderen Geschäften im In- und Ausland verkauft.