

# HOLZBAUER

*spezial*

1.2025

## **BANK UND BETRIEB**

Holzbauunternehmen setzen auf Zusammenarbeit: im Betrieb, in der Branche und mit der Bank.

**Seite 6**

## **UMBAU MIT HERZBLUT**

Die massgeschneiderte Lösung: Eine flexible Finanzierung ermöglichte die Sanierung eines Denkmalobjekts.

**Seite 18**

## **SPORT UND BERUF**

Zimmermänner sind Weltmeister: Franjo von Allmen und Michael Bieri im Gespräch über den Wettkampf.

**Seite 28**



# Partnerin im Holzbau



## Holzbau mit Finanzkraft

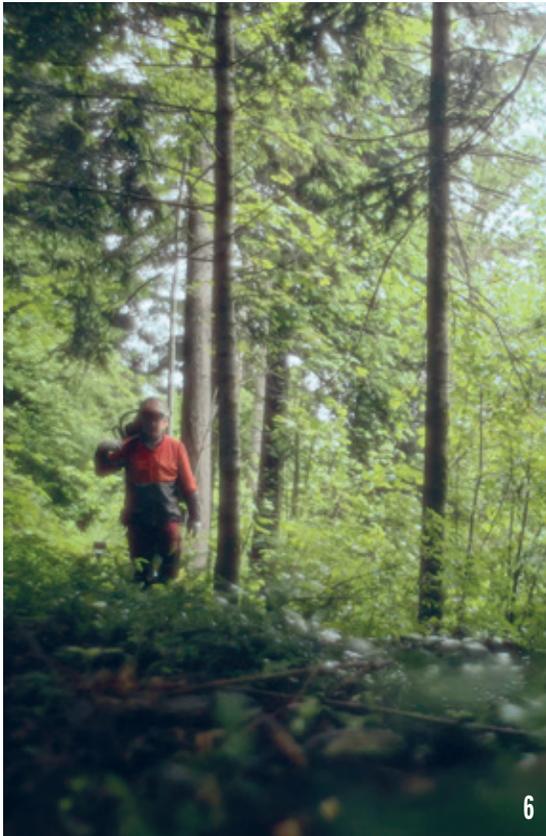
Dass der Holzbau seit einigen Jahren ein Revival erlebt, ist kein Wunder: Der älteste Baustoff wächst quasi vor unserer Haustür. Alle kennen das Material Holz und verbinden den Wald mit Freizeit, Erholung, Natur und gesunder Luft. Holz beruhigt, es gibt Wärme und Sicherheit – und ist ein lebendiges Material. Lebendig ist auch die Holzbaubranche, die vor allem von kleinen und mittleren Unternehmen geprägt ist. Der Verband Holzbau Schweiz hilft diesen Betrieben, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren, indem Themen wie Berufsbildung, Marketing und Finanzierung übernommen werden. Dazu sind Kooperationen mit kompetenten Partnern nötig, die ihr Wissen und ihre Dienstleistungen einbringen: Als Bankengruppe mit starker regionaler Präsenz geniesst Raiffeisen bei den Schweizer KMU grosses Vertrauen.

Die gesamte Baubranche wird sich in den nächsten Jahren weiterentwickeln – von Exoskeletten über digitale Brillen bis hin zu Baurobotern werden wir viele neue Systeme sehen. Diese werden Fleissarbeiten übernehmen, die Arbeit mit schweren Lasten reduzieren und Vermessungen vereinfachen. Manchen macht diese Entwicklung Angst, doch wir sollten sie als Chance sehen. Sie macht Bauberufe für junge Menschen spannender, weniger belastend für die Gesundheit und zukunftsfähiger.

Weil der Holzbau attraktive Arbeitsplätze bietet, investiert die Branche schon seit vielen Jahren beharrlich in die Bildung. Das zahlt sich aus: So arbeiten unsere Fachleute heute zum Beispiel auch in der Städteplanung oder im Brandschutz. Unsere Branche ist sehr innovativ, wir nutzen zum Beispiel BIM (Building Information Modeling) schon seit über 20 Jahren. Die Arbeit mit solchen digitalen Zwillingen vereinfacht den Bauprozess markant.

Auch die Partnerschaft von Holzbau Schweiz mit Raiffeisen Schweiz ist eine Investition in die Zukunft, um die Nachhaltigkeit zu fördern, die Holzbaubranche zu stärken und den natürlichen Rohstoff sinnvoll zu nutzen. Mit der Partnerschaft mit Holzbau Schweiz unterstützt Raiffeisen Schweiz eine innovative Branche und den nachhaltigen Baustoff Holz. ▽





6



28



16



24



32

**Vorwort von Hansjörg Steiner**

**Grusswort von Philippe Obrist**

**«Holzbaubetriebe unterstützen einander»**

**«Die Branche ist Opfer des eigenen Erfolgs»**

**«Nach den Ausgaben müssen wir Gas geben»**

**Mit Leasing die Produktion modernisieren**

**«Einen guten Ruf muss man sich erarbeiten»**

3

**Vom Altbau zum Traumhaus**

18

5

**Kreislaufwirtschaft: Zukunftsthema mit Renditechancen**

20

6

**Anlegen für Unternehmerinnen und Unternehmer**

22

9

**Eine erstaunliche Kombination**

24

12

**Holz verbindet Weltmeister**

28

15

**So werden aus Ideen Heldentaten**

32

16

**Impressum**

34

**RAIFFEISEN**

## Die Zukunft gemeinsam gestalten

Der Schweizer Holzbau ist Inbegriff für fundiertes Handwerk, nachhaltige Entwicklung, regionale Wertschöpfung und technologische Innovation. Die Holzbaubranche verbindet Tradition mit Fortschritt, Handwerk mit Hightech – und prägt das Bild unseres Landes auf vielfältige Weise.

Ich habe grossen Respekt vor dem, was Sie täglich leisten. Sie führen Ihren Betrieb mit unternehmerischem Mut, bilden aus, investieren in neue Technologien und übernehmen Verantwortung – für Ihre Mitarbeitenden, Ihre Kundinnen und Kunden sowie für Ihre Region. Gleichzeitig stehen Sie vor grossen Herausforderungen: Der Fachkräftemangel, lange Bewilligungsverfahren und fehlende Produktionskapazitäten im Inland fordern Sie zusätzlich zur täglichen Arbeit. Genau deshalb ist es uns bei Raiffeisen ein Anliegen, Sie nicht nur als Finanzdienstleister zu begleiten, sondern als echter Partner an Ihrer Seite zu stehen.

Als neuer Verbandspartner von Holzbau Schweiz setzen wir ein klares Zeichen: für die Bedeutung Ihrer Branche und für die Stärke der Schweizer KMU. Denn rund 90 Prozent der Holzbaubetriebe sind kleine und mittlere Unternehmen – oft familiengeführt, mit viel Herzblut und tief in ihrer Region verwurzelt. Als zweitgrösste Bankengruppe der Schweiz mit starker regionaler Verankerung

verstehen wir Ihre Realität und Ihre Herausforderungen. Wir wissen, wie wichtig es ist, flexibel auf Veränderungen reagieren zu können, Innovationen voranzutreiben und gleichzeitig nachhaltig zu wirtschaften. Deshalb unterstützen wir Sie mit branchenspezifischen Finanzierungslösungen, begleiten Nachfolgeregelungen und fördern Investitionen in Automatisierung und energieeffiziente Fertigung. Wir sind überzeugt: Der Werkplatz Schweiz hat eine nachhaltige Zukunft – wenn wir ihn gemeinsam gestalten. Ihre Raiffeisenbank in der Region oder Raiffeisen Schweiz ist dabei nicht nur ein Ort für Finanzfragen, sondern auch für Ideen und gemeinsames Weiterdenken, aber immer bodenständig und auf Augenhöhe. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen. \

Philippe Obrist, Leiter Firmenkunden, Raiffeisen Schweiz



# «Holzbaubetriebe unterstützen einander»

**Sie baute 2006 das erste Minergie-P-Eco-Haus der Schweiz und ist heute ein führendes Holzbauunternehmen in der Region Bern: die Beer Holzbau AG – eine Pionierin für energieeffizientes Bauen.**

Text Tanja Seufert Fotos Filip Zumbrunn

Mit rund 85 Mitarbeitenden gehört die Beer Holzbau AG zu den grössten Berner Holzbaufirmen. Der Erfolg des KMU mit Sitz in Ostermündigen ist kein Zufall: «Wir haben uns früh auf modernen Holzsystembau spezialisiert. Das war die richtige Entscheidung – obwohl Systembau damals unter Zimmerleuten eher verpönt war», sagt Heinz Beer, der sein Unternehmen 1999 gegründet hat. Die Offenheit gegenüber Veränderungen zeichnet ihn und sein Unternehmen seit jeher aus. Schon früh glaubte Heinz Beer an die Bedeutung energieeffizienter und baubiologischer Bauweisen – und wurde zum Minergie-Pionier. So organisierte Heinz Beer, damals als Bauleiter der Vorgängerfirma, 1997 den Bau eines temporären Minergie-Hauses auf dem Bundesplatz. 2006 baute die Beer Holzbau AG dann das erste Minergie-P-Eco-Haus der Schweiz: ein dreigeschossiges Loft-Mehrfamilienhaus in Bern, das mit dem ATU-Prix ausgezeichnet wurde.

## Spezialist für Minergie-Gebäude

«Ich war immer vom Konzept der Niedrigenergie- und Passivhäuser überzeugt – und dass wir anfangs mehr ins Gebäude, in seine Substanz investieren müssen. Eine Komfortlüftung zum Beispiel ist ein Extra. Dafür sinkt der Heizwärmeverbrauch noch einmal deutlich und der Komfort steigt.» Als KMU, das der Nachhaltigkeit verpflichtet ist, bekennt sich Beer klar zum Standort Schweiz und zu Schweizer Holz. Das Unternehmen setzt stark auf Prozessoptimierungen und Vorfabrikation. «Darin liegt der Schlüssel zum Erfolg», ist Heinz Beer überzeugt. Gerade in der Rolle als Generalunternehmer – die zunehmend ge-

fragt ist – müssen die Betriebe die Bauabläufe standardisieren und digitalisieren, um Auslastung und Kosten im Griff zu haben.

## In den Nachwuchs investieren

Zehn Jugendliche starten im August 2025 eine Lehre bei der Beer Holzbau AG – ein neuer Rekord. Von Anfang an hat sich Heinz Beer für den Nachwuchs engagiert. «Bei uns dürfen alle Jugendlichen schnuppern kommen, unabhängig von ihren Schulnoten», sagt er. Auch unterstützt die Firma Jugendliche, die während der Lehre die Berufsmaturitätsschule besuchen – keine Selbstverständlichkeit, fehlen die Lernenden doch einen weiteren Tag im Betrieb.

«Unsere Mitarbeitenden, und dazu gehören natürlich auch die Lernenden, haben wir immer ins Zentrum gestellt», sagt Heinz Beer. Teambuildingevents, ein wertschätzendes Arbeitsklima und Weiterbildungsmöglichkeiten sorgen dafür, dass die Beer Holzbau AG als attraktive Arbeitgeberin wahrgenommen wird.

Die Rekrutierung geeigneter Fachkräfte gelingt dem Unternehmen in der Regel gut – nicht zuletzt, weil viele Talente aus den eigenen Reihen oder über persönliche Empfehlungen gewonnen werden. Dennoch verlässt sich das Unternehmen nicht nur auf seinen guten Ruf, sondern rekrutiert junge Leute über Social Media. «Wer Junge ansprechen und als moderner Betrieb wahrgenommen werden will, kommt um Social Media nicht herum. «Tue Gutes und sprich darüber», konstatiert Beer.



# 85 Mitarbeitende

beschäftigt die Beer Holzbau AG

«Raiffeisen hat  
immer an uns  
geglaubt»

Heinz Beer, Holzbauunternehmer





Heinz Beer ist in seiner Freizeit oft im Wald anzutreffen. Die aktive Waldpflege ist für ihn ein geschätzter Ausgleich zum Berufsalltag.

### Attraktivität der Branche erhalten

Er hat ein offenes Ohr für die Anliegen der jungen Generation. «Ich bin überzeugt, dass unsere Leute zu viel arbeiten für das, was sie verdienen. Warum haben Zimmerleute laut GAV eine 42,5-Stunden-Woche, während Mitarbeitende im Büro oft nur 40 Stunden arbeiten müssen – und erst noch mehr verdienen? Wollen wir die Branchenattraktivität erhalten, müssen die Löhne steigen und die Arbeitszeiten sinken. Ich weiss: Diese Kombination ist eine Herausforderung. Aber ich wünsche mir, dass sich die Work-Life-Balance in Zukunft verbessert.»

### Nachfolgeplanung, Beratung und Finanzierung

Der Geschäftsführer, der sein Unternehmen demnächst in die Hände der nächsten Generation legt, bestätigt: Die Nachfolgeregelung ist bei der Beer Holzbau AG in vollem Gange. «Bald übernehmen mein Sohn und meine Tochter den Betrieb, und ich trete in die zweite Reihe zurück.» In diesem Prozess wird die Firma von Raiffeisen unterstützt. «Eine Nachfolgeplanung ist komplex und birgt finanzielle Risiken. Deshalb sind wir auf das Wissen von Raiffeisen und weiteren Fachspezialisten angewiesen, das ist für uns matchentscheidend», sagt Heinz Beer.

Mit Raiffeisen verbindet ihn eine langjährige Zusammenarbeit: So konnte er beim Bau des neuen Firmengebäudes auf ihre Unterstützung zählen. «Raiffeisen hat immer an uns geglaubt. Wenn man als Firma weiterkom-

men und schnell wachsen will, braucht das vonseiten einer Bank Vertrauen. Es braucht eine Bank, die an einen glaubt. Eine solche haben wir in Raiffeisen gefunden.» Insbesondere auch in der Rolle als Generalunternehmerin ist die Beer Holzbau AG auf die Unterstützung der Bank angewiesen – und profitiert durch deren starke Präsenz in den Regionen, in denen auch Beer tätig ist.

### Gegenseitige Hilfe für eine bessere Auslastung

Vertrauensvolle Beziehungen sind für den Unternehmer zentral – nicht nur innerhalb des Betriebs oder mit einer Bank, sondern auch mit

Lieferanten und anderen Holzbaubetrieben. «Wir bevorzugen Schweizer Lieferanten und pflegen langjährige Partnerschaften in der Region.» Dazu gehört auch, dass Holzbaubetriebe einander temporär Mitarbeitende «ausleihen». Ein wichtiger Punkt für die Branche, angesichts fehlender Planungssicherheit. «Bis wir nach der Baueingabe eine Bewilligung erhalten, können zwei, aber auch zwölf Monate verstreichen. Die Projekt- und Personalplanung ist dadurch schwierig, und wir sind auf temporäre Fachkräfte angewiesen, um Spitzen abzufedern.» Die Holzbaubranche habe hier grosse Fortschritte gemacht. «Wir helfen einander», stellt Heinz Beer erfreut fest. ▽

## BEER HOLZBAU AG

Die Beer Holzbau AG wurde 1999 in Ostermundigen (BE) von Heinz Beer und Otto Beer sowie Andreas Gut gegründet. Das Unternehmen hat sich auf nachhaltigen Holzsystembau spezialisiert und realisiert Projekte wie Ein- und Mehrfamilienhäuser, öffentliche Bauten, Aufstockungen und Sanierungen – oft im Minergie- oder Minergie-P-Standard. Dank eigener Vorfertigung erzielt die Firma besonders kurze Bauzeiten, kombiniert mit hoher Präzision. Die Beer Holzbau AG beschäftigt rund 85 Mitarbeitende, darunter 15 bis 20 Lernende.



Gemeinsam stark: Zimmerleute sind Teamplayer.



Rolf Brechbühl (l.), Leiter Firmenkunden Raiffeisen Mittelland/Wallis, und Holzbauunternehmer Heinz Beer.

«Ich hatte nie eine Wachstumsstrategie, sondern bin immer von der Arbeit ausgegangen»

Stefan Schoch, Holzbauunternehmer



## «Die Branche ist Opfer des eigenen Erfolgs»

**Die Isenring Holzbau AG aus Wängi setzt bei Kunden und Partnern auf regionale Verankerung. Die Firma hat sich auf Vollholzsysteme spezialisiert, weil ihr eine gesunde, zirkuläre Bauweise wichtig ist.** Text Remo Bürgi Fotos Isenring Holzbau AG

«Mein Antrieb ist es, gemeinsam mit guten Mitarbeitenden interessante Projekte mit spannenden Kunden umzusetzen», bringt Stefan Schoch seine Motivation auf den Punkt. Die Isenring Holzbau AG aus dem thurgauischen Wängi, die er als Inhaber und Geschäftsführer leitet, fokussiert sich dabei auf Bauvorhaben in der Nähe. Die regionale Verankerung trägt entscheidend zur Akquise neuer Projekte bei. «In der Regel kommen Bauherrschaften zu uns, weil wir ihnen empfohlen werden», erklärt Schoch. «Aktiv werben müssen wir unsere Angebote kaum.»

Die Firma bietet ihren Kunden vom ersten Kontakt über die Planung und Ausführung bis hin zur Inbetriebnahme alle Dienstleistungen inhouse an. Sie ist mehrheitlich im Wohnbau tätig, dazu kommen einzelne grössere Projekte im Gewerbebau, etwa die Planung und Erstellung grosser Hallen. Auftraggeber sind dabei stets die Bauherrschaften selbst – die Holzbaufirma übernimmt keine Aufträge als Subunternehmerin. Auch die Partner sucht sie gezielt aus: Sie arbeitet mit Unternehmen aus der Region zusammen, die sich enga-

gieren und für ihre Preise und ihre Arbeit Verantwortung übernehmen.

### Gesund wohnen

Stefan Schoch will Gebäude bauen, die sich positiv auf das Wohlbefinden der Nutzenden auswirken. Die Isenring Holzbau AG hat sich deshalb auf die Herstellung und den Bau mit Vollholzelementen spezialisiert, 2021 wurde eine separate Produktionshalle gebaut. «Wir verarbeiten dort unbehandeltes Holz aus der Region zu fertigen Elementen», erläutert Schoch. «Dabei verwenden wir nur Buchen-

holzdübel zur Verbindung der einzelnen Platten – auf Leim oder metallische Verbindungsstücke verzichten wir.» Der Energieaufwand zur Produktion der schadstofffreien Vollholzelemente ist deshalb gering. Zudem überzeugen diese aus bauphysikalischer Sicht, weil sie zum Beispiel die Raumluftfeuchte regulieren. Die Vision ist, mit 30 Zentimeter starkem Vollholz zu bauen, ganz ohne zusätzliche Wärmedämmung. Eigene Test in einem Musterhaus stimmen diesbezüglich sehr zuversichtlich.

### Kreislauffähige Bauweise

Vollholzelemente lassen sich beim Rückbau eines Gebäudes einfach und sortenrein demontieren und weiterverwenden. Damit entsprechen sie den Anforderungen der Kreislaufwirtschaft. «Geld verdienen wir mit diesem Thema heute noch nicht», gibt Schoch zu. «Uns ist es aber auch wichtig, dass wir einen inhaltlichen Beitrag leisten.» Er beschäftigt sich zudem mit der Frage, was mit dem Holz passieren soll, wenn es sich irgendwann nicht mehr in einem Gebäude einsetzen lässt. Schoch erachtet die Umwandlung in

Pflanzkohle und deren Einlagerung im Boden als optimalen nächsten Schritt, weil der im Holz enthaltene Kohlenstoff so lange Zeit weiter gespeichert bleibt. Um diesen Kreislauf genauer zu untersuchen und zu beschreiben, plant Schoch ein Forschungsprojekt anzustossen.

### Aktuelle Herausforderungen

Der Boom, den der Holzbau seit gut 20 Jahren erlebt, führt gemäss Schoch vor allem beim Personal zu Herausforderungen. Es sei nicht einfach, gut ausgebildete und motivierte Mitarbeitende zu finden. Seine Firma fokussiert sich darauf, die benötigten Fachleute selbst auszubilden, indem sie möglichst jedes Jahr zwei Lernende aufnimmt. Auch nach der Erstausbildung fördert man die jungen Talente. Als kritische Phase bezeichnet Schoch den Zeitraum zwischen 30 und 40 Jahren. «In diesem Alter sind die Leute eigentlich top ausgebildet und bereit, mehr Verantwortung zu übernehmen», sagt er. Dennoch würden viele in dieser Zeit die Branche verlassen. «Zimmerleute sind in vielen anderen Berei-

**«Geld verdienen wir mit Kreislaufwirtschaft noch nicht, aber uns ist es wichtig, dass wir einen inhaltlichen Beitrag leisten»**

Stefan Schoch, Holzbauunternehmer

chen gesucht», weiss Schoch. Das spreche zwar für die Qualität der Ausbildung, aber in gewisser Weise werde die Holzbaubranche so auch Opfer ihres eigenen Erfolgs.

### Langjährige Zusammenarbeit

Raiffeisen ist seit vielen Jahren eine verlässliche Partnerin an der Seite der Isenring Holzbau AG. Bereits Stefan Schochs Vorgänger arbeitete mit der Bank zusammen und auch



Die Isenring Holzbau AG hat die Maschine für die Vollholzelement-Produktion über Raiffeisen geleast.

# 30 Zentimeter

Vollholzwand reichen für gute Wärmedämmwerte

der Kredit für die Firmenübernahme vor knapp 15 Jahren stammte von Raiffeisen. «Sie hat mir damals das beste Angebot vorgelegt», erzählt Schoch. «Ich habe seither immer Raiffeisen gefragt, wenn ich eine Finanzierung benötigte.» Nebst den Hypothekendarfinanzierungen für die Bauprojekte hat die Isenring Holzbau AG vor einigen Jahren bei Raiffeisen auch das Leasing einer grossen Maschine für die Elementproduktion abgeschlossen. Mit den Ansprechpersonen bei Raiffeisen war Schoch dabei stets zufrieden: «Die Zusammenarbeit funktioniert immer auf Augenhöhe und ist so unkompliziert, wie es bei den heutigen Regularien noch möglich ist.» Schoch kennt übrigens auch die andere Seite: Er amtierte eine Zeit lang als Verwaltungsratspräsident der lokalen Raiffeisen-Genossenschaft.

## Aufträge bestimmen Wachstum

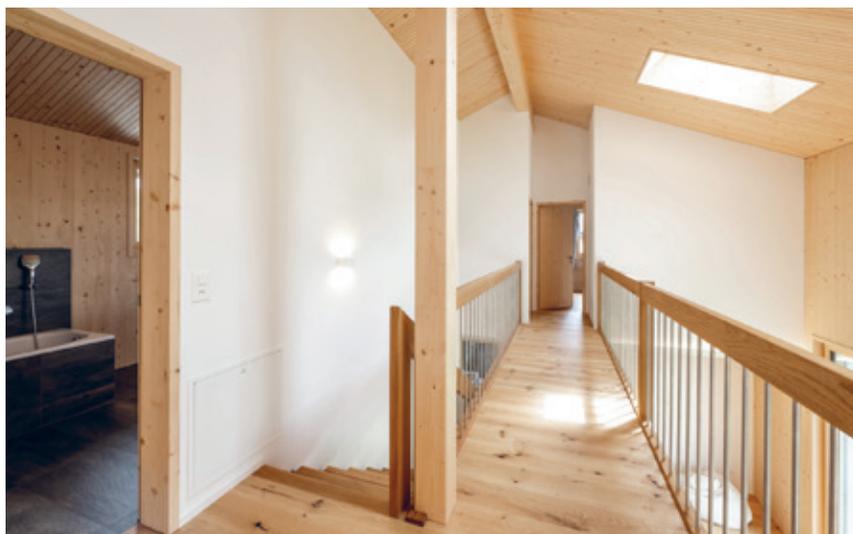
In unmittelbarer Zukunft sieht Schoch seine Firma nach den grossen Investitionen der letzten Jahre eher in einer Konsolidierungsphase. «Ich hatte nie eine Wachstumsstrategie, sondern bin eigentlich immer von der Arbeit ausgegangen», erklärt Schoch. Primär wolle er spannende Projekte auch realisieren können. «Wenn es dazu einen Ausbau braucht, schaue ich jeweils, ob es sich machen lässt.» Mit dieser Strategie ist die Holzbaufirma offensichtlich gut gefahren. Bei der Übernahme durch Schoch im Jahr 2011 hatte sie 16 Mitarbeitende – heute arbeiten gut 40 Fachleute für die Isenring Holzbau AG. Gemeinsam mit ihrem Chef verfolgen sie das Ziel, gesund und zirkulär zu bauen. Oder wie dieser selbst es ausdrückt: «Indem wir Gebäude bauen, die gut sind für Mensch und Umwelt, bewirken wir etwas Positives.»

## ISENRING HOLZBAU AG

1983 reaktiviert Rudolf Isenring in Wängi (TG) das stillgelegte Familienunternehmen, das schon fast 100 Jahre zuvor gegründet worden war. Damit beginnt eine Erfolgsgeschichte, die seit 2011 mit dem neuen Inhaber und Geschäftsführer Stefan Schoch eine Fortsetzung findet. Heute beschäftigt die Isenring Holzbau AG rund 40 Mitarbeitende in den Bereichen Holzbau und Architektur und hat sich auf den Bau mit Vollholzelementen spezialisiert.



Die Isenring Holzbau AG hat sich auf die Produktion von und den Bau mit Vollholzelementen spezialisiert.



Die Elemente lassen sich beim Rückbau eines Gebäudes einfach und sortenrein demontieren.



Vollholzelemente überzeugen auch aus bauphysikalischer Sicht.

# 23 Jahre jung

war Daniel Alpiger  
bei der Firmengründung



## «Nach den grossen Ausgaben müssen wir Gas geben»

**Die Alpiger Holzbau AG in Sennwald investiert kräftig in den Ausbau ihrer Produktionskapazitäten, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Wichtig dabei: die Zusammenarbeit in der Branche.**

Text Remo Bürgi Fotos Alpiger Holzbau AG

Am Anfang steht der Tipp eines Bekannten: In Sennwald im Sankt Galler Rheintal, nahe der Grenze zum Fürstentum Liechtenstein, sei eine alte Industriehalle günstig zu haben. Der damals 22-jährige Zimmermann Daniel Alpiger aus dem Toggenburg investiert sein Ersparnis und erwirbt die Halle 1997, um mit der Weitervermietung etwas Geld zu verdienen.

Bereits wenige Monate später wird er einen Teil der Liegenschaft selbst nutzen: Alpiger wagt mit einem ehemaligen Arbeitskollegen den Schritt in die Selbstständigkeit. Der Anfang ist schwer, zumal er im Rheintal kaum jemanden kennt. Doch Alpiger und sein Geschäftspartner beißen sich durch und können die Firma nach und nach ausbauen.

Heute beschäftigt die Alpiger Holzbau AG rund 100 Mitarbeitende. «Etwa zwei Drittel sind im Holzbau tätig», erzählt Daniel Alpiger, der die Firma seit 2009 alleine führt. «Die weiteren Angestellten sind in der firmeneigenen Schreinerei sowie in den Bereichen Architektur und Baulei-

tung tätig.» Das Unternehmen ist in der Region stark verankert – die meisten Mitarbeitenden und Partnerfirmen stammen aus der Gegend, viele Auftraggeber ebenso. Durch den stetigen Ausbau ist das Unternehmen auch zunehmend in einem größeren Radius tätig, etwa in der Region Zürich oder in Graubünden.

### Kleine und grosse Projekte

Die meisten Aufträge erhält das Unternehmen durch Architekturbüros, Ausschreibungen und private Bauherrschaften. Selbener ist die Alpiger Holzbau AG auch selbst als TU/GU tätig. Ein Grossteil der Projekte sind Neubauten im Wohnbereich, ab und zu realisiert die Firma auch Gewerbe-, Industrie- und Landwirtschaftsbauten. Daniel Alpiger ist es wichtig, dass sein Betrieb nicht nur Grossaufträge ausführt, sondern

auch kleinere Projekte, bei denen die Mitarbeitenden viel dazulernen können. «Darüber hinaus liegt uns ein guter Service am Herzen, denn dieser ist zugleich beste Werbung für uns.»

Als Stärke seiner Firma erachtet Alpiger die zeitgemässe Holzbauproduktion. «Wir sind sehr digital unterwegs, verfügen über die modernsten Maschinen und sind auch im überregionalen Vergleich gut aufgestellt.» Um die Anlagen auszulasten, fertigt die Alpiger Holzbau AG in Lohnarbeit auch Produkte für andere Holzbauer. «Mit der eigenen AVOR können wir die Maschinen fast nicht auslasten», erklärt Alpiger. Zudem steige die Flexibilität, wenn man auch externe Aufträge abwickeln könne. Er schätzt daher die gute Zusammenarbeit in der Branche sehr.

## «Die Wege sind kurz, der Informationsaustausch ist einfach und das gegenseitige Vertrauen gross»

Daniel Alpiger, Holzbauunternehmer



Die Alpiger Holzbau AG unterhält eine eigene Lehrwerkstatt. «Wer bei uns eine Lehre macht, soll möglichst im Betrieb bleiben», sagt Daniel Alpiger.

## Viele Lernende und Weiterbildungen

Wie für viele andere Betriebe ist es auch für den Holzbauer aus Sennwald nicht einfach, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden. Entsprechend wichtig ist ihm die Ausbildung von Lernenden – derzeit 16 an der Zahl. Das Unternehmen hat deshalb eine betriebseigene Lehrwerkstatt mit modernen Arbeitsplätzen eingerichtet, in der Lernende eigene Projekte umsetzen können. «Wer bei uns die Lehre macht, soll möglichst bleiben», bekräftigt Alpiger. Er unterstützt überdies die Weiterbildung: Momentan bilden sich zehn Mitarbeiter zum Vorarbeiter respektive Polier weiter. Um zusätzliche gut ausgebildete Fachkräfte zu gewinnen, setzt die Alpiger Holzbau AG auch auf professionellen Support bei der Anwerbung über Social Media. Zudem gibt es Benefits für Mitarbeitende, wenn sie neue Leute in die Firma bringen.

## Leasingfinanzierung für Maschinen

Die Entwicklung des Unternehmens vom Zwei-Mann-Betrieb zum KMU ist eng verbunden mit Raiffeisen als Finanzpartnerin. Schon die erste Hypothek für den Erwerb der alten Industriehalle schloss Alpiger mit der lokalen Genossenschaft ab. Danach finanzierte diese auch den Bau weiterer Liegenschaften und Maschinen. Derzeit läuft gerade der Bau einer weiteren Produktionshalle, in der eine zweite Fertigungsstrasse eingebaut wird. «Die dafür benötigten Maschinen finanzieren wir über Leasings durch Raiffeisen», erklärt Alpiger. Er findet es sehr vorteilhaft, bei der Finanzierung mit einer Partnerin zu arbeiten, die er gut kennt. «Die Wege sind kurz, der Informationsaustausch

ist einfach und das gegenseitige Vertrauen gross.» Nicht zuletzt deshalb war es möglich, die gesamte Investition auf einmal zu realisieren. «So können wir mit der neuen Anlage rascher Geld verdienen, als wenn wir hätten etappieren müssen.»

Mit der neuen Produktionslinie kann die Alpiger Holzbau AG die wachsende Nachfrage

decken. Gleichzeitig sind aber auch höhere Umsätze nötig, um die Investitionen abzahlen zu können. In ungefähr zehn Jahren will Daniel Alpiger das Unternehmen an eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger übergeben können. «Nach den grossen Ausgaben müssen wir nun Gas geben», sagt er. «Ich will die Schulden abzahlen, bevor die nächste Generation das Ruder übernimmt.»



Das neue Betriebsgebäude am Standort Sennwald, die Fertigstellung ist für Mitte bis Ende 2026 geplant.



Die Anschaffung von zwei Bearbeitungsportalen, zwei Abbundanlagen sowie Kränen mit diversen Holzbearbeitungsmaschinen ist eine Investition in die Zukunft, mit Leasing finanziert.

## ALPIGER HOLZBAU AG

*Als junger Zimmermann wagt Daniel Alpiger 1998 den Schritt in die Selbständigkeit. Er hat Erfolg: Seine Alpiger Holzbau AG mit Hauptsitz in Sennwald (SG) wächst in den folgenden Jahren kontinuierlich. 2017 kommt die Zweigniederlassung im Fürstentum Liechtenstein dazu, 2020 folgte jene im Toggenburg. Heute sind rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt, das neben dem Holzbau auch eine Schreinerei und eine Architekturabteilung umfasst.*

# Mit Leasing die Holzbauproduktion modernisieren

**Ein wachsender Markt und der zunehmende Fachkräftemangel erfordern Investitionen in moderne Maschinen. Doch fehlt Holzbaubetrieben oft das nötige Kapital dazu. Eine Alternative ist Leasing.** Text und Grafik Raiffeisen Schweiz

Automatisierte Fertigungsstrassen, CNC-gesteuerte Holzbearbeitungszentren oder energieeffiziente Trocknungstechniken: Moderne Anlagen können die Wettbewerbsfähigkeit eines Holzbauunternehmens langfristig sichern – doch sie erfordern hohe Investitionen. Das erforderliche Kapital ist oft nicht oder nur teilweise vorhanden. Eine Alternative zum klassischen Kauf ist das Investitionsgüter-Leasing. In der Schweiz ist Leasing als Finanzierungsform weit verbreitet – insbesondere im Baugewerbe, in der Industrie und in der Logistik.

Leasing ermöglicht es Holzbaufirmen, neue Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge zu nutzen, ohne dabei Eigenkapital einzusetzen – ähnlich wie bei einer Miete. Statt einmalig zu investieren, fällt eine feste Leasingrate über die vereinbarte Laufzeit an. Dadurch wird die Liquidität geschont und der finanzielle Spielraum für weitere betriebliche Aktivitäten bleibt erhalten. Die Leasingkosten sind über die gesamte Vertragsdauer transparent und fix vereinbart. Risiken durch Zins- oder Währungsschwankungen nach Vertragsbeginn bestehen nicht, was eine verlässliche Investitionsplanung erlaubt.

## Verschiedene Leasingmodelle

Für Unternehmen mit saisonal schwankenden Einnahmen – wie dies im Holzbau häufig der Fall ist – bieten sich flexible Leasingmodelle an. Möglich sind beispielsweise Raten, die an den Umsatzverlauf angepasst sind: etwa hö-

here Raten in umsatzstarken Monaten und tiefere während der ruhigeren Perioden. Auch progressive Modelle mit ansteigenden Raten, die den steigenden Ertrag aus neuen Investitionen berücksichtigen, können sinnvoll sein. Klassische Leasingverträge mit konstanten monatlichen Raten bieten hingegen maximale Planbarkeit. Abnehmende Leasingmodelle sind dann von Vorteil, wenn eine bereits abgeschriebene Maschine als Eintausch (1. Rate) eingebracht wird und sich die weiteren Raten dadurch reduzieren.

## Immer auf dem neuesten Stand

Ein weiterer Vorteil von Leasing: Investitionen lassen sich zeitnah und ohne lange Kapitalbindungsphasen umsetzen. Dadurch können Holzbaubetriebe ihren Maschinenpark regelmässig erneuern und dem Stand der Technik anpassen. Gerade im Holzbau, der von präziser Verarbeitung, termingerechter Lieferung und effizienter Produktion abhängig ist, kann dies ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein.

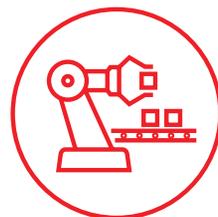
## Gegen Risiken absichern

Leasingnehmer tragen grundsätzlich das Risiko von Schäden während der Leasingdauer. Eine gute Versicherung ist daher wichtig. Dank der Kooperation mit den Versicherungen Mobiliar und Helvetia bietet die Raiffeisen unkomplizierte Versicherungslösungen, welche die Leasingobjekte optimal absichern. 

[raiffeisen.ch/leasing](http://raiffeisen.ch/leasing)



Unternehmerische Flexibilität



Wettbewerbsvorteile dank modernster Technologie



Transparente Leasingkosten



Massgeschneiderte Finanzierungslösung



Alles aus einer Hand

**Ab 15 000 Franken**  
profitieren Unternehmen von den Vorteilen eines Leasings



Edgar Schuler und Daniel Schmid, Mitinhaber der Zürcher Holzbau AG, finden mit guter Planung und Kalkulation passende Aufträge.

## «Einen guten Ruf muss man sich erarbeiten»

**Die Zürcher Holzbau AG in Finstersee (ZG) ist ein klassischer Holzbaubetrieb. Ihre starke Verankerung in der Region bringt nicht nur Aufträge – sondern auch Personal.**

Text Tanja Seufert Fotos Severin Bigler

Mit 18 Mitarbeitenden und vier Lernenden ist die Zürcher Holzbau AG ein typisches KMU. «Wir sind breit aufgestellt und decken alles ab: vom Gartenhäuschen bis zum grossen Mehrfamilienhaus», fasst Edgar Schuler, Mitinhaber sowie Leiter Planung und Marketing, das Angebot der

Firma zusammen. Ein Mix, der einen Holzbaubetrieb dieser Grösse stärkt: «Kleine Aufträge sind für uns Holzbauer ebenfalls wichtig: Sie füllen Lücken, wenn sich zum Beispiel mehrere grosse Projekte verschieben. Und sie können ein Türöffner für spätere, grössere Aufträge sein», er-

gänzt Mitinhaber Daniel Schmid, der bei der Zürcher Holzbau AG die Abteilung Holzbau und Verkauf managt.

### **Bekannt in der Region**

Persönliche Kontakte sind für KMU substanziell – nicht nur, wenn es um Aufträge

geht, die im Holzbau vorwiegend über Empfehlungen kommen. Auch die Rekrutierung von Fachpersonal und Lernenden läuft in der Holzbaubranche oft über das persönliche Netzwerk: «Stelleninserate bringen nichts, der Markt ist ausgetrocknet», konstatiert Edgar Schuler. «Allein der gute Ruf, den wir bei uns im Dorf und in der Region haben, zieht motivierte Lernende und Mitarbeitende an. Oft werden wir von bestehenden Mitarbeitenden weiterempfohlen. Das muss sich ein Betrieb hart verdienen.»

## «Erfolg ist, wenn Kunden und Mitarbeitende zufrieden sind»

Daniel Schmid, Holzbauunternehmer

Für Fachkräfte attraktiv zu sein ist für Holzbaubetriebe längst zur Überlebensfrage geworden. «Wir hätten vor zehn Jahren nicht geglaubt, dass der Fachkräftemangel unsere Branche einmal derart treffen würde», gibt Daniel Schmid zu. Aber seither ist die Nachfrage nach Holzbau so stark gestiegen, dass passende Fachleute Mangelware sind. Entsprechend wichtig ist es, Nachwuchs auszubilden und Mitarbeitende in der Firma zu halten. «Die Leute sollen gerne bei uns arbeiten. Wir bieten einiges und beschäftigen viele langjährige Mitarbeitende. Wechsel haben wir nur wenige.»

### Planung, Beratung, Bauleitung

Die Zürcher Holzbau AG ist ein traditioneller Holzbaubetrieb, der vor allem im Wohn-, Gewerbe- und Landwirtschaftsbau stark ist. Das Unternehmen realisiert Neu- und Umbauten sowie Aufstockungen, vom Einfamilienhaus über kleinere Mehrfamilienhäuser bis zu Gewerbebauten. Dank eigener Planungsabteilung kann



Die Zürcher Holzbau AG ist ein regional tätiger Betrieb mit 18 Mitarbeitenden und aktuell vier Lernenden.

der Betrieb Architektur-, Bauleitungs- und GU-Leistungen übernehmen. «Planen und Kalkulieren sind unsere Stärken», sagt Edgar Schuler. «Wir können Risiken gut abschätzen und wissen, ob ein Auftrag zu uns passt.» In Zusammenarbeit mit Architekturbüros – etwa bei Ausschreibungen – zeigt das Planungsteam bei Bedarf Optimierungspotenzial auf und schlägt Lösungen vor. Diese kommen einerseits dem Projekt zugute und sind andererseits auf die eigenen Möglichkeiten zugeschnitten – Gewinn. «Das ist unsere Art der Innovation», so Daniel Schmid.

### Bodenständige Werte

Grosse Visionen und hochtrabende Sprüche? Das würde nicht zu einem bodenständigen KMU wie der Zürcher Holzbau passen. «Es klingt vielleicht nicht revolutionär, aber wir wollen das Bestehende erhalten und weiterführen. Wir sind ein klassischer Betrieb, der seine Arbeit seriös und zuverlässig erledigt – was zu Folgeaufträgen führt und so die Zukunft der Firma sichert.» Unternehmerischer Erfolg ist, wenn Kunden und Mitarbeitende zufrieden sind. «Das ist es, was uns motiviert», sagt Edgar Schuler.

## «Wir schätzen die Nähe und das gegenseitige Vertrauen»

Edgar Schuler, Holzbauunternehmer

Als bodenständig empfinden die Inhaber auch Raiffeisen, mit der sie eine langjährige Zusammenarbeit verbindet. «Vor allem bei der Firmenübernahme im Rahmen der Nachfolge 2022 unterstützte uns Raiffeisen. Und sie ist eine wichtige Finanzierungspartnerin bei Bauprojekten. Dabei schätzen wir die Nähe und das gegenseitige Vertrauen. Man kennt sich – das wäre bei einer Grossbank ganz anders.»

### ZÜRCHER HOLZBAU AG

Die Zürcher Holzbau AG wurde 1989 in Menzingen (ZG) gegründet und 2022 von Daniel Schmid, Edgar Schuler und drei weiteren Mitarbeitenden übernommen. Das Unternehmen plant, fertigt und realisiert Projekte wie Ein- und Mehrfamilienhäuser, Gewerbe- und Landwirtschaftsbauten sowie Umbauten, Aufstockungen und Sanierungen. Ein Planungsteam begleitet die Bauprojekte von der ersten Skizze bis zur Übergabe. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 22 Mitarbeitende und hat bisher über 40 Zimmerleute ausgebildet.

# 40 Zimmerleute

hat die Zürcher Holzbau AG bereits ausgebildet



Die rund 400 Jahre alten Holzbalken mussten teils mit Schrauben und Metallplatten stabilisiert werden.

# Vom Altbau zum Traumhaus

**Das Ehepaar Nyffeler-Suljic verwandelte einen denkmalgeschützten Altbau in ein Traumhaus. Mit Unterstützung von Raiffeisen liess sich dieses komplexe Umbauprojekt umsetzen – nicht nur punkto Finanzierung. Text und Fotos Raiffeisen Schweiz**

Auf der Suche nach ihrem Traumhaus verliebten sich Maja und Daniel Nyffeler-Suljic in ein Denkmal: Das Fachwerkhaus in Allschwil (BL) wurde 1803 erbaut und enthält Holzelemente aus dem 17. Jahrhundert. Aussen war das historische Haus gut in Schuss – innen jedoch sanierungsbedürftig. «Der Zustand der Innenräume liess sehr zu wünschen übrig», erzählt Maja Nyffeler-Suljic, die als Innenarchitektin vom Fach ist. «Das hatte aber auch seinen Reiz: Wir konnten selbst Hand anlegen.» Denn

das Fachwerkhaus entsprach genau dem, was das Ehepaar suchte: eine einzigartige Immobilie, in der sie ihre eigenen Vorstellungen verwirklichen konnten.

## **Enge Zusammenarbeit zwischen Bauherrschaft, Holzbauer und Bank**

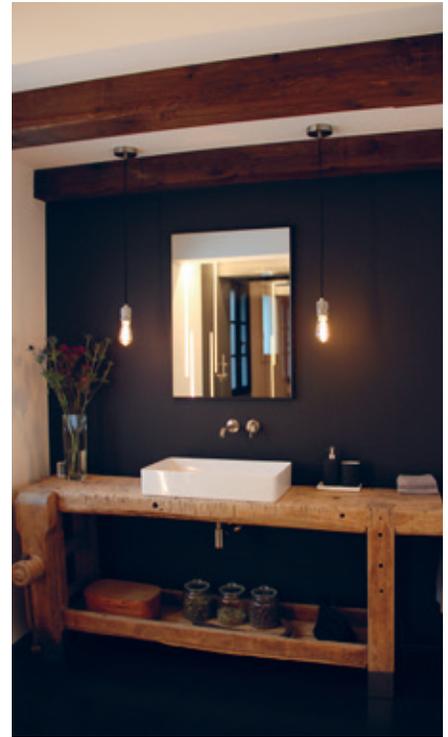
Die Suche nach der Finanzierung erwies sich zunächst als schwierig. Eine Institution winkte beim Stichwort «Denkmalschutz» ab, eine zweite forderte 50 Prozent Eigenmittel.

«Das war keine Option für uns», erzählt Daniel Nyffeler. Einer seiner Arbeitskollegen empfahl die Raiffeisenbank Basel. «Ich ging auf die Bank zu und schilderte unser Vorhaben. Maja und ich haben schnell gemerkt, dass unser Kundenberater ein ähnliches Verständnis hat wie wir. Ihm war schnell klar, dass wir realistisch arbeiten und planen.»

Die Raiffeisenbank nahm sich Zeit, prüfte das Potenzial des Umbauprojekts – und entwarf



Das Fachwerkhaus in Allschwil (BL) wurde 1803 gebaut und enthält Holzelemente aus dem 17. Jahrhundert.



Das Lavabo wurde auf eine alte Werkbank gesetzt.

eine Finanzierungslösung, die auf das Projekt und seine Herausforderungen zugeschnitten war (siehe unten rechts «Flexible Finanzierung von Umbauprojekten»).

### Ein komplexer Umbau mit Überraschungen

Und tatsächlich: Der Umbau war alles andere als alltäglich und dauerte länger als geplant. «Nach Erhalt der Baubewilligung haben wir dreieinhalb Jahre lang umgebaut», sagt Daniel Nyffeler. Das lag zum einen daran, dass das berufstätige Paar vieles in Eigenregie umsetzte. Zum anderen stiess es immer wieder auf unerwartete historische Elemente, die es ins Wohnkonzept integrieren wollte – etwa 400-jährige Holzbalken: «Die Holzbalken aus dem 17. Jahrhundert mussten wir teilweise mit Schrauben und Metallplatten stabilisieren, damit sie nicht brechen und wir sie erhalten konnten», erzählt Daniel Nyffeler. «Solche Funde und die damit verbundenen Aufwände waren zu Beginn der Bauphase nicht absehbar und führten zu Verzögerungen, geben dem Haus heute aber seinen ganz eigenen Charakter.» Auch integrierte das Paar einige spezielle Elemente, wie beispielsweise zwei Dachgäuben und einen begehbaren Glasboden.

«Man darf die Planungsphase und das Unvorhergesehene nicht unterschätzen», sagt Maja Nyffeler-Suljic. «Die Miete des Baugerüsts beispielsweise hatten wir bis zum Abschluss des Umbaus um 114 Wochen überzogen. Der Umbau war im Dorf schon als «das Haus mit dem Gerüst» bekannt. Darüber konnten wir zum Glück lachen, denn mit Verzögerungen haben wir bei solch einem Bauvorhaben gerechnet.»

### Ein Herzensprojekt für alle Beteiligten

Das Beispiel zeigt: Der Umbau eines denkmalgeschützten Hauses ist ein Projekt, das von allen Beteiligten Herzblut und Fachwissen verlangt – von der Bauherrschaft über das Architektur- und Holzbauunternehmen bis zur finanzierenden Bank. Die fast vierjährige Umbauzeit hat sich für Daniel Nyffeler gelohnt: «Für uns sind das ganze Haus und die damit verbundene Erfahrung ein Highlight.»

Fast jedes Wochenende waren seine Frau Maja und er auf der Baustelle. «Wir kennen jede Schraube im Haus. Das einzige Problem ist: Wir wissen noch gar nicht, wie wir in Zukunft unsere Samstage verbringen sollen», sagt Maja Nyffeler-Suljic und lacht. ▾

### FLEXIBLE FINANZIERUNG VON UMBAPROJEKTEN

*Für komplexe Umbauvorhaben bietet Raiffeisen flexible Lösungen. So vereinfacht ein Baukonto den Zahlungsverkehr auf der Baustelle, während eine Baukreditlimite Spielraum für unvorhergesehene Funde – etwa historische Bauteile, die erhalten werden sollen – schafft. Ergänzend sichert eine Bauversicherung Schäden beim eigenen Bauprojekt wie auch Haftungsrisiken ab.*

[raiffeisen.ch/renovieren](https://raiffeisen.ch/renovieren)

**114 Wochen**  
länger als geplant dauerte der Umbau



# Kreislaufwirtschaft: Zukunftsthema mit Renditechancen

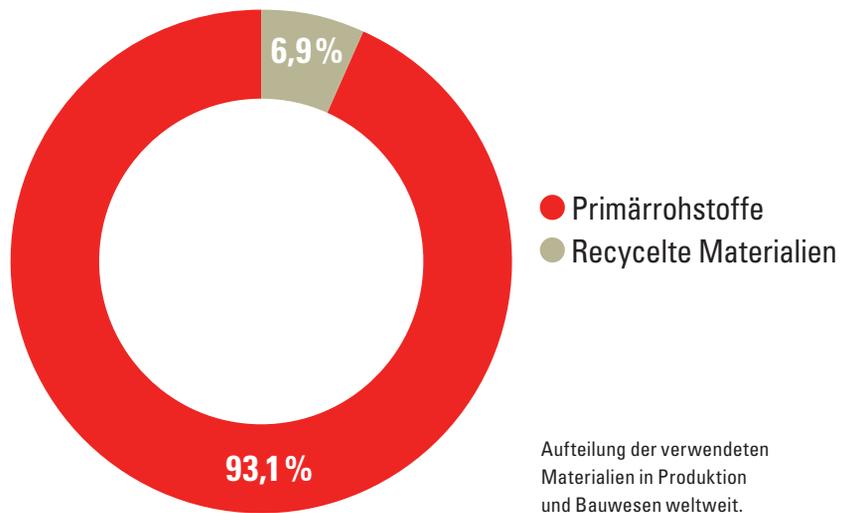
**Businessmodelle, die Rohstoffe wiederverwerten und neuen Einsatzzwecken zuführen, haben Zukunft. Das Wachstumspotenzial der Kreislaufwirtschaft liegt im Billionenbereich. Das sind gute Nachrichten für Unternehmen – aber auch für Anlegerinnen und Anleger.** Text Raiffeisen Schweiz Foto Susanne Lieber

Das traditionelle Wirtschaftssystem ist linear: Wir produzieren etwas, nutzen es und werfen es anschliessend in den Müll. Dann kommt das nächste Produkt und dieses durchläuft die gleiche Abfolge. In einer Ökonomie, die auf Wachstum ausgerichtet ist, hat das eine gewisse Logik: Indem wir ständig neue Dinge kaufen, halten wir den Wirtschaftsmotor am Laufen. Unternehmen verdienen Geld und schaffen Wohlstand.

Doch das Ganze hat einen Haken: die Endlichkeit der Ressourcen. Emissionen steigen, Abfallberge wachsen. Die weltweite Erzeugung von Elektroschrott beispielsweise nimmt fünfmal schneller zu als das dokumentierte Recycling, wie aus einer Studie der Vereinten Nationen hervorgeht. In Produktion und Bauwesen sind global gesehen rund 93 Prozent der verwendeten Materialien Primärrohstoffe, recycelte Materialien machen nur rund 7 Prozent aus.

### Kreisläufe schliessen und verlangsamen

Der Gegenentwurf zum linearen System ist die Kreislaufwirtschaft. Sie hat zwei zentrale Elemente: Erstens werden Kreisläufe geschlossen, indem Material wiederverwertet, aufbereitet und einem neuen Einsatzzweck zugeführt wird. Zweitens werden die Kreisläufe verlangsamt, indem Produkte auf Langlebigkeit und Reparierbarkeit ausgelegt sind. Auch der Einsatz von Materialien mit kleinem ökologischem Fussabdruck, die gemeinsame Nutzung von Gütern und eine verbesserte Abfallwirtschaft sind Teil dieser «Circular Economy». Solche Bestrebungen sind wichtig: Um das Netto-Null-Ziel zu erreichen, wird heute mehrheitlich auf Energieeffizienz und erneuerbare Energien gesetzt. Diese würden aber lediglich dazu beitragen, die Treibhausgasemissionen um 55 Prozent zu reduzieren. Um die verbleibenden 45 Prozent der Emissionen anzugehen, muss sich auch die Art und



Weise ändern, wie Produkte und Lebensmittel entworfen, hergestellt und verwendet werden, postuliert eine Studie der Ellen MacArthur Foundation.

### Kreislaufwirtschaft im Holzbau

Viele Unternehmen haben diese Notwendigkeit erkannt und setzen vermehrt auf kreislauffähige Businessmodelle – auch im Bereich Holzbau. Beim Entwurf von Holzbauten wird der spätere Rückbau oft schon mitgedacht: Modulbauweise, leicht demontierbare Verbindungen und geringe Materialvielfalt erleichtern die spätere Weiterverwendung. Materialdatenbanken helfen zusätzlich, Werkstoffen ein zweites Leben zu geben. Kommt hinzu, dass Holz an sich schon ein nachhaltiger Baustoff ist, der CO<sub>2</sub> speichert und viele emissionsintensivere Materialien ersetzen kann. Auch in verwandten Branchen besteht Potenzial: Hersteller müssen ihre Holzbearbeitungsmaschinen beispielsweise nicht zwingend verkaufen, sondern können sie im Rahmen eines Abo-Modells anbieten – samt Nutzung, Wartung und Reparatur. Möchte ein Holzbaubetrieb auf ein neueres Modell umsteigen, findet die ältere Maschine als Pre-owned-Angebot einen nächsten Einsatzort.

### Wirtschaftliches Wachstumspotenzial

Die Kreislaufwirtschaft kann branchenübergreifend Mehrwert und Arbeitsplätze schaffen sowie gleichzeitig die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten erhöhen. Ihr wirtschaftliches Wachstumspotenzial wird allein in Europa auf 1,8 Billionen Euro pro Jahr geschätzt. Das macht sie attraktiv für Investorinnen und Investoren – auch wegen des vergleichsweise geringen Risikos: Eine Analyse der renommierten italienischen Wirtschaftsuniversität Bocconi von mehr als 200 börsennotierten europäischen Unternehmen hat gezeigt, dass die risikobereinigte Rendite einer Aktie umso besser ist, je stärker das Businessmodell des dazugehörigen Unternehmens kreislaufwirtschaftlichen Prinzipien folgt.

Mit Raiffeisen können Anlegerinnen und Anleger gezielt in die Kreislaufwirtschaft investieren. Die Circular Economy ist eines von neun langfristig interessanten Anlage-themen. Die Umsetzung erfolgt mit einem Fonds, der weltweit kleine und mittelgrosse Unternehmen auswählt, die vom Übergang zur Kreislaufwirtschaft profitieren. [raiffeisen.ch/anlagethemen](https://raiffeisen.ch/anlagethemen)

**1,8 Billionen Euro**  
 So hoch wird das europäische Wachstumspotenzial aus Kreislaufwirtschaft geschätzt

# Anliegen für Unternehmerinnen und Unternehmer

## Kapital für die Altersvorsorge, eine leichtere Nachfolgeplanung und finanzieller Handlungsspielraum: Darum ist Privatvermögen für Unternehmerinnen und Unternehmer so wichtig.

Text und Foto Raiffeisen Schweiz

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer haben einen grossen Teil ihres Geldes in den eigenen Betrieb investiert. Und sie belassen die Mittel oft auch dann noch in der Firma, wenn regelmässig Gewinne anfallen und ausreichend Kapital vorhanden ist. Eine solch einseitige Ausrichtung auf das Unternehmen ist jedoch selten optimal: Die Inhaberinnen und Inhaber vergeben damit Renditechancen und nehmen Risiken wie ungenügende Altersvorsorge oder geringe finanzielle Flexibilität im Privaten auf sich. Im Extremfall – zum Beispiel bei Insolvenz der eigenen Firma – drohen hohe Verluste.

### Die Trennung von Geschäfts- und Privatvermögen

Eine ganzheitliche Vermögensstrategie trägt sowohl den privaten wie auch den unternehmerischen Bedürfnissen Rechnung. Durch die ausgewogene Entnahme von Mitteln aus der Firma legen Unternehmer die Basis für den privaten Vermögensaufbau und sorgen so für die Zukunft vor – für ihre private und für die des Betriebs.

**Kapital für die Altersvorsorge aufbauen:** Um den gewohnten Lebensstandard im Alter zu halten, sollte ausreichend Kapital in der privaten Vorsorge angespart und – zur optimalen Nutzung der Renditechancen – mit langfristigem Horizont angelegt werden.

**Finanziellen Handlungsspielraum vergrössern:** Ein bedürfnisgerecht strukturiertes Privatvermögen vergrössert den Handlungsspielraum und ermöglicht unter Berücksichtigung der individuellen Risikofähigkeit, langfristig von den Renditechancen an den Finanzmärkten zu profitieren.

### Unternehmen auf die Nachfolge vorbereiten:

Die kontinuierliche Entnahme von betrieblich nicht notwendigen Mitteln aus dem Unternehmen verkürzt die Firmenbilanz und vermindert den Substanzwert. Das Unternehmen wird «leichter», was die Nachfolgeplanung sowohl innerhalb der Familie wie auch bei einem allfälligen Verkauf an Dritte erleichtert.

Die Entnahme von Mitteln aus dem Unternehmen geschieht in der Regel über die Lohnzahlung oder die Ausschüttung von Gewinnen. Möglich ist auch die Privatentnahme von Liegenschaften, Fahrzeugen oder Bargeld. Gut zu wissen: Sowohl für das Unternehmen wie auch für den Eigentümer können Steuern und Sozialversicherungsabgaben anfallen. Eine gewichtige Rolle spielt zudem die Rechtsform des Unternehmens.

### Unterschiedlich anlegen reduziert Klumpenrisiko

Es lohnt sich, das Privatvermögen so zu gestalten, dass es einen Ausgleich zum Unternehmen schafft und die aus dem Geschäftsgang des Unternehmens entstehenden Risiken auf

das Gesamtvermögen reduziert. Ausreichend liquide Mittel oder rasch liquidierbare Anlagen sichern die Handlungsfähigkeit und ermöglichen ein rasches Reagieren bei unerwarteten Ereignissen. Um eine gute Diversifizierung zu erreichen, sollten die privaten Anlagen möglichst wenig mit dem Vermögensbestandteil des Unternehmens korrelieren. Dabei ist zu beachten, dass das eigene Unternehmen von den Charakteristika her einer Aktienanlage entspricht; dieses «Klumpenrisiko» gilt es bestmöglich zu diversifizieren. ▽

## MÖGLICHKEITEN ZUR DIVERSIFIZIERUNG

- **Branche:** Privat nicht in die gleiche Branche investieren, in der das eigene Unternehmen tätig ist.
- **Konjunktursensitivität:** Ist das eigene Unternehmen sehr konjunktursensitiv, privat eher auf nicht zyklische Anlagen setzen.
- **Anlageklassen:** Es empfiehlt sich, die privaten Anlagen nicht in Aktien, sondern schwerkewichtig in andere Anlageklassen wie z. B. Obligationen, Immobilien oder Gold zu investieren.
- **Liquidität:** Weil die Anlage in das eigene Unternehmen im Normalfall wenig liquide ist, sollten die privaten Anlagen zumindest teilweise rascher verflüssigt werden können.
- **Währungen/Länder:** Ist das Unternehmen beispielsweise stark auf den Euroraum ausgerichtet, ist es besser, privat stärker auf die Schweiz und den Franken zu fokussieren und vice versa.

## «Kaufen Sie ein wenig Gold»

Matthias Geissbühler,  
CIO von Raiffeisen Schweiz

# «Das Thema frühzeitig angehen»

**Unternehmerinnen und Unternehmer müssen ihre gesamte Vermögenssituation berücksichtigen und das Privatvermögen breit diversifizieren, sagt Matthias Geissbühler, CIO von Raiffeisen Schweiz.**

### Sollten Unternehmerinnen und Unternehmer ganz auf Aktien im Portfolio verzichten?

**Matthias Geissbühler:** Nein, grundsätzlich sind Aktien langfristig die beste Anlageklasse. Wichtig ist, die gesamte Vermögenssituation zu beachten. Der Unternehmer hält de facto ein hohes Aktienrisiko aufgrund des aktienähnlichen Charakters der Firma. Aus Diversifikationsüberlegungen ist es daher sinnvoll, im privaten Vermögen verstärkt andere Anlageklassen zu berücksichtigen.

### Wie können Unternehmer ihre Anlagen weiter diversifizieren?

Neben Aktien gehören in ein breit diversifiziertes Portfolio auch Obligationen, Immobilien und Gold. Solange die Zinsen weltweit weiter sinken und in der Schweiz gar wieder über Negativzinsen diskutiert wird, werden diese Anlageklassen gesucht sein. Zudem weisen sie eine tiefe bis negative Korrelation zu Aktien auf und helfen so, das Risiko zu reduzieren.

### Was empfehlen Sie generell?

Das Thema «Anlegen» sollte frühzeitig angegangen und ein Finanzberater beigezogen werden. Neben einer ganzheitlichen und umfassenden Vermögensanalyse stellt sich die Frage nach der konkreten Umsetzung. Kann sich ein Unternehmer nicht selbst um die private Vermögensallokation kümmern, ist ein Vermögensverwaltungsmandat eine gute Lösung.

### Haben Sie noch einen konkreten Anlagetipp?

In der aktuellen Marktsituation empfehle ich, den Fokus auf qualitativ hochstehende und liquide Anlagen zu legen. Und: Kaufen Sie ein wenig Gold. 



Mit seinem Team analysiert Matthias Geissbühler, Chief Investment Officer von Raiffeisen Schweiz, kontinuierlich die weltweiten Geschehnisse an den Finanzmärkten und entwickelt die Anlagestrategie der Bank.

## Das spricht für Diversifizierung

### 1. Höhere Sicherheit

Steckt alles Geld in der Firma, können geschäftliche Schwierigkeiten für Unternehmer und ihre Familien finanziell schnell zum Problem werden. Der frühzeitige Aufbau von Privatvermögen, das vom Geschäft getrennt gehalten und verwaltet wird, erhöht die private finanzielle Sicherheit.

### 2. Mehr finanzielle Flexibilität

Die bewusste Bildung von privatem Vermögen, verbunden mit einer ganzheitlichen Vermögensstrategie, welche sowohl das Privat- als auch das Geschäftsvermögen umfasst, vergrössert die finanzielle Flexibilität markant. So entsteht finanzieller Spielraum, um Chancen wahrzunehmen und auf unerwartete Ereignisse reagieren zu können.

### 3. Bessere Risikoverteilung

Mit dem Aufbau von Privatvermögen legen Unternehmerinnen und Unternehmer den Grundstein für die Diversifizierung ihres Vermögens. Durch die zielgerichtete Auswahl der privaten Anlagen lassen sich die Vermögensrisiken insgesamt sowie die jährlichen Renditeschwankungen signifikant und nachhaltig reduzieren. Voraussetzung ist, dass privat möglichst komplementär zum eigenen Unternehmen gehandelt und investiert wird. Eine unabhängige Beratung schafft Objektivität und sichert eine ganzheitliche Sichtweise.

[raiffeisen.ch/anlegen](https://www.raiffeisen.ch/anlegen)



Holzbauer Daniel Schmid (l.) und Bankleiter Iwan Suter erstellen gemeinsam den Neubau für den Hauptsitz der Raiffeisenbank Lägern-Baregg in Wettingen (AG).

## Eine erstaunliche Kombination

**Für den Neubau der Raiffeisenbank Lägern-Baregg am Standort Wettingen stellte die Bauherrschaft hohe Anforderungen an die Nachhaltigkeit. Die Tragkonstruktion aus Holz schuf einen Bonus, welcher der Architektur Spielraum für andere Materialien bot. Daniel Schmid von der Hecht Holzbau AG und Iwan Suter als Vertreter der Bauherrschaft trafen sich zum Gespräch.**

Interview Sue Lüthi Fotos Severin Bigler, Roger Frei (Nau2/Mint Architecture)

Die Raiffeisenbank in Wettingen setzte bei ihrem Neubau auf Holz.

## Warum entschied sich die Raiffeisenbank Lägern-Baregg als Bauherrschaft für einen Holzbau?

**Iwan Suter:** Die ehemaligen Gebäude waren ein Flickwerk und ein Neubau drängte sich auf. Mithilfe der Bauherrenvertretung von Raiffeisen Schweiz konnten wir unsere Wünsche und Ziele definieren und erkennen, dass uns Nachhaltigkeit sehr wichtig ist. Wir entschieden uns für eine Zertifizierung und fanden den «Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS» passend. Auf unsere Ausschreibung wurden sieben Projektvorschläge eingereicht, die Entscheidung fiel auf den Entwurf von Nau2/Mint Architecture. Dieser gliedert sich in zwei Gebäudeteile mit Bankfiliale und Café in den Erdgeschossen sowie je sieben Mietwohnungen in den Obergeschossen. Mit unserem Fokus auf Nachhaltigkeit war die Ausführung mit Holz eine logische Folgerung. Der Architektentorschlag, das Sockelgeschoss in Massivbauweise und die Wohngeschosse in Holz umzusetzen, schien eine vernünftige Lösung zu sein.

**Daniel Schmid:** Die Architekten haben einen Holzbau-Fachplaner bestimmt und dieser hat die Details und die Ausschreibung für den Holzbau erstellt. Wir von der Hecht Holzbau AG erhielten den Auftrag – ein Volumen, das unser Unternehmen gut stemmen konnte.

## Waren die Gebäudekosten im Zusammenhang mit dem Holzbau ein Thema?

**IS:** Die Kosten sind bei einer Bank immer ein Thema. Mit der Zertifizierung SNBS nahmen wir bewusst etwas höhere Baukosten in Kauf.

## «Wer mit uns baut, erhält Schweizer Holz»

Daniel Schmid, Geschäftsführer Hecht Holzbau

## Was bedeutete die Zertifizierung für Hecht Holzbau?

**DS:** Wir haben bewusst Schweizer Holz verarbeitet. SNBS schreibt für Holz unter dem Kriterium ökologische Baustoffe einen Herkunftsnachweis aus nachhaltiger Bewirtschaftung vor. Das bietet etwas Spielraum. Doch unser Betrieb ist mit dem Label Schweizer Holz zertifiziert und wir legen sehr viel Wert darauf. Wir bestellen Schweizer Holz, auch wenn es nicht gefordert wird und wir nicht den ganzen Preis weiterverrechnen können. Wer mit uns baut, erhält Schweizer Holz.

## Wie realistisch ist es, dass Bäume aus der nahen Umgebung verbaut werden können?

**DS:** Einen bestimmten Baumstamm verbauen zu können, ist schwierig. Der Zeitpunkt, die vorhandene Menge und die Qualität müssen zum Projekt passen, denn auch die Sägerei will effizient arbeiten können. Was wir oft vereinbaren, ist, dass die Sägerei die gleiche Holzmenge aus der Region bezieht, aus der die Kundschaft stammt.

## Von Weitem sieht die Fassade aus wie aus Holz, es ist jedoch eine Aluminiumverkleidung. Wie kam es dazu?

**IS:** Wir haben über eine Fassade aus Holz diskutiert und uns gefragt, wie sie sich mit der Verwitterung verändern wird. Damit sie lange im gleichen Farbton bleibt, müsste sie mit chemischen Mitteln behandelt und



## NEUBAU BANK UND WOHNUNGEN

*Bauherrschaft: Raiffeisenbank Lägern-Baregg*

*Standort: St. Bernhardstrasse 2, Wettingen (AG)*

*Bauzeit: 2020–2023*

*Architektur, Innenarchitektur, Bauleitung:*

*Arbeitsgemeinschaft Nau2 und Mint Architecture, Zürich*

*Bauingenieur Holzbau/Bauphysik: Pirmin Jung Schweiz, Sursee (LU)*

*Expertin SNBS-Nachhaltigkeitsstandard: Basler & Hofmann AG, Zürich*

*Holzbauunternehmen: Hecht Holzbau AG, Sursee*

*Auszeichnung: Iconic Awards 2024, Innovative Architecture*

*Gebäudevolumen Bank/Wohnungen: 5637 m<sup>3</sup> (Fläche Büros: 244 m<sup>2</sup>)*

*Gebäudevolumen Café/Wohnungen: 5779 m<sup>3</sup>*

*Die beiden Gebäude teilen sich eine Tiefgarage und sind bis und mit dem Erdgeschoss in Massivbauweise erstellt. Dort befinden sich die Bankfiliale und ein Café. Die oberen drei respektive vier Geschosse enthalten je sieben Mietwohnungen und sind komplett in Holzbauweise ausgeführt. Der SNBS-Standard betrachtet ein Projekt als Ganzes in ökologischer, ökonomischer und sozialer Hinsicht. Er gibt eine Obergrenze an für den ökologischen Fussabdruck bezüglich Erstellung, Betrieb, Unterhalt und Nutzungsverhalten. Ökologisch entscheidend waren die Materialwahl und die Bauweise. Die konkreten Aspekte, welche die Bauweise betrafen, folgten den Vorgaben der Minerale-P-Eco-Zertifizierung. Durch die hybride Bauweise konnten der Stahl- und der Zementbedarf erheblich reduziert und im Hochbau rund 50 Prozent Beton eingespart werden. Dank der Grundwasser-Wärmepumpe und der grossen Photovoltaikanlage auf beiden Dächern wird das Gebäude ressourcenschonend geheizt sowie gekühlt und der tägliche Energieverbrauch deutlich gedrosselt.*

# 1000 Gäste

haben die Eröffnung der Bank gefeiert

regelmässig unterhalten werden. Wir suchten etwas, das aussieht wie Holz, auch nachhaltig ist und den ästhetischen Ansprüchen entspricht. Die Aluminiumverkleidung war ein Vorschlag der Architekten, der uns sehr überraschte. Betrachtet man das Material über eine Lebensdauer von 100 Jahren, schneidet Aluminium gut ab: Es braucht zwar in der Herstellung viel Energie, erhält aber gleichbleibende Eigenschaften über eine sehr lange Zeit und man kann es rückbauen und wiederverwenden.

## Wie sieht der Holzbauer die Fassade?

**DS:** Mir tut es ein bisschen weh im Herzen. Eine Holzfassade kann auch sehr alt werden und schön bleiben, das sieht man an den historischen

Als Holzbautechniker weiss Daniel Schmid um jedes Detail am Gebäude.



Bauten im Wallis und im Berner Oberland. Es gibt auch sehr gute Behandlungen wie die Vorvergrauung, mit der man die natürliche Verfärbung des Holzes sucht. Das ist Natur. Auch wir werden älter und bekommen graue Haare. Die Veränderung hat aber nichts mit der Qualität zu tun, es ist eine rein optische Erscheinung. Wir machen zum Beispiel mit Druckimprägnierung sehr gute Erfahrungen. Die Bank wünschte jedoch eine Fassade, die sich lange nicht verändert, und wir akzeptierten das.

## Was ist beim Bauen für eine Bank speziell?

**DS:** In diesem Fall nichts, weil die Bank im massiven Teil liegt. Bei den Wohnungen hatten wir hohe Anforderungen an die Schalldämmung. Dafür haben wir im Holzbau gute Lösungen. Eine Wohnungstrennwand besteht aus zwei Wänden, die nicht miteinander verbunden sind. Doch das eine ist der Holzbau und das andere sind die Installationen, die nicht

## «Dann kam der Holzbauer auf den Platz und im Nu war das Gebäude aufgerichtet»

Iwan Suter, Bankleiter Raiffeisen

durch diese Wand führen dürfen. Wir standen stets im engen Kontakt mit dem Bauleiter, dieser war als Vertreter der Bauherrschaft unser Vertragspartner. Schon früh gab es eine gemeinsame Sitzung mit dem Baumeister, um die Logistik zu besprechen, da die Platzverhältnisse eng waren. Dank der Absprachen konnten wir effizient arbeiten. Später gab es regelmässigen Austausch mit der Bauleitung. Alle Wände wurden bei uns im Werk vorfabriziert, die Massivholzdecken kamen direkt vom Produzenten. Es ist liegendes Brettschichtholz, dessen Holz von unten sichtbar blieb, oben wurden die Installationen verlegt.

**IS:** Für mich war die Ausführung mit den Massivholzdecken ein Novum, ich kannte bisher nur Holzbalkendecken in historischen Gebäuden. Wir arbeiteten mit einem Teil unserer Belegschaft in einem Provisorium in der Nähe und konnten den Baufortschritt verfolgen. Der Massivbau dauerte relativ lange, weil der Beton austrocknen musste, und dann kam der Holzbauer auf den Platz und im Nu war das Gebäude aufgerichtet. Das war sensationell.

## Sind heute in einer Bank noch Sicherheitsvorkehrungen nötig, ist dort noch Geld gelagert?

**IS:** Ja, selbstverständlich. Die Sicherheit gilt aber den Personen, denn Geld kann man ersetzen. Schutz braucht es auch bei den Bankomaten in der 24-Stunden-Zone. Unsere Büros befinden sich nur noch im Erdgeschoss und sind klassisch eingerichtet. Mit dem Neubau ist ein Grossteil der Belegschaft nach Baden gezügelt. Es gibt eine Alarmanlage und in der Nacht Bewegungsmelder, ferner Sprinkler für den Brandschutz und Kameras in der 24-Stunden-Zone sowie im Empfangsbereich.



Iwan Suter liess sich von der Bauherrenvertretung der Raiffeisen Schweiz beraten und verfolgte aufmerksam den Baufortschritt.

### **Gab es ein besonderes Erlebnis während der Bauphase?**

**DS:** Das Aufrichtefest war sehr schön. Wir haben das Bäumchen gesetzt und den Zimmermannsspruch vorgetragen. Danach sassen wir alle zusammen, das war ein gelungener Anlass.

**IS:** Wir haben verschiedene Aktionen organisiert: Zuerst haben wir mit den Handwerkern gefeiert, danach gab es einen Tag der offenen Tür und wir boten separate Führungen für Gruppen an, zum Beispiel für die Gemeindevertreter, sowie einen grossen Anlass mit rund 1000 Gästen aus der Bevölkerung.

### **Wie war das Feedback auf den Neubau?**

**IS:** Unsere Mitarbeitenden hatten einen direkten Vergleich mit dem vorherigen Gebäude und finden das Klima angenehm. Die Resonanz der Kundschaft ist ebenfalls sehr positiv. Es gefiel jedoch nicht allen, dass die vorherigen Gebäude aus den 1970er Jahren abgerissen wurden. Ein Abbruch ist in Anbetracht der Nachhaltigkeitsaspekte gut abzuwägen. Doch die Gebäude waren in einem schlechten Zustand und eine Sanierung wäre sehr teuer geworden. Heute erhalten wir viele positive Feedbacks.

### **Ist der Bevölkerung bewusst, dass es sich bei dem Gebäude um einen Holzbau handelt?**

**IS:** Als wir gefeiert und darüber gesprochen haben: ja, bestimmt. Sonst gilt wahrscheinlich: Aus den Augen, aus dem Sinn.

**DS:** Wer nicht vom Fach ist, sieht es nicht.

**IS:** Vermutlich ist auch das Interesse nicht da. Ich bin nicht sicher, ob die Sensibilität in der Bevölkerung für die Nachhaltigkeit so gross ist.

**DS:** Ich glaube schon. Vor allem bei öffentlichen Bauten: 90 Prozent der neuen Schulhäuser sind Hybrid- oder Holzbauten und zwar, weil die Nachhaltigkeit ein wichtiger Faktor ist. Und Holzbau ist nachhaltig. So

wird er im öffentlichen Wettbewerb gefordert oder gewünscht. Die Architektur hat das erkannt und setzt sich heute vermehrt für den Holzbau ein, es kommt jedoch sehr auf die Person an, die das Projekt betreut.

### **Würden Sie rückblickend etwas anders machen?**

**DS:** Ich würde alles wieder genau so machen. In den Wohnungen hätte ich jedoch für mich eine andere Holzdecke gewählt. Das liegende Brettschichtholz zeigt Fugen und ich hätte eine fugenlose Deckenfläche aus Dreischichtplatten bevorzugt. Und die Fassade hätte ich in Holz ausgeführt.

**IS:** Ich würde es jederzeit noch einmal genau so durchführen! Das Projekt ist erfolgreich gelaufen und schlank entstanden. Auch die Zusammenarbeit mit den Handwerkern war sehr positiv, ich würde die gleichen nochmals wählen. Und noch eine Anmerkung zur Fassade: Raiffeisen wünschte über eine lange Zeit ein gleiches Erscheinungsbild für ihre Gebäude. Dass das mit einer Holzfassade realisiert werden kann, braucht noch etwas Überzeugungsarbeit. Mit guten Argumenten kann vielleicht ein nächstes Mal eine Holzfassade realisiert werden. ▽

## **BÄNKER UND HOLZBAUER**

*Iwan Suter (54, l.) ist Vorsitzender der Bankleitung Raiffeisen Lägern-Baregg. Er startete seine Karriere mit einer kaufmännischen Ausbildung und war lange in einer Grossbank tätig. 2018 ergriff er die Chance, in einer Bank etwas zu bewegen, und wurde Geschäftsstellenleiter der Raiffeisenbank Lägern-Baregg. Daniel Schmid (50, r.) ist seit 25 Jahren bei der Hecht Holzbau AG in Sursee (LU) tätig. Er absolvierte eine Lehre als Zimmermann, bildete sich als Holzbautechniker weiter und ist heute Produktionsleiter und in der Geschäftsleitung. Das Unternehmen beschäftigt 40 Mitarbeitende, 12 davon sind Lernende.*



Skirennfahrer Franjo von Allmen (l.) und Zimmermann Michael Bieri erkämpften sich jeweils einen Weltmeistertitel. Beide haben eine Ausbildung im Holzbau.

## Holz verbindet Weltmeister

**Zwei junge Zimmermänner mischen an der Weltspitze mit. Die beiden Schweizer Franjo von Allmen und Michael Bieri sind ihrer Leidenschaft gefolgt und haben in kurzer Zeit grosse Erfolge erzielt. Ein Gespräch zeigt ihre Gemeinsamkeiten und die Unterschiede.**

Interview Sue Lüthi Fotos Bodo Rüedi



### **Weltmeister der Zimmerleute und Weltmeister in der Skiabfahrt: Was bedeutet Ihnen der Weltmeistertitel?**

**Michael Bieri:** Es ist eine riesige Ehre, das erreicht zu haben. Der Sieg ist eine Bestätigung für das viele Training, für den Einsatz im Betrieb sowie den Verzicht auf Ausgang und andere Aktivitäten. Der Titel bestätigt: Was ich gemacht habe, hat sich gelohnt. Es kommt etwas zurück und das ist schön.

**Franjo von Allmen:** Bei mir ist das ähnlich wie bei Michael: Der Titel ist etwas, das zurückkommt für die Arbeit, die du reingesteckt hast, für den Aufwand, den du betreibst. Das nehme ich mit auf den weiteren Weg.

### **Können Sie Ihren Titel verteidigen?**

**FvA:** Ja, in zwei Jahren habe ich in Crans-Montana die Chance zur Titelverteidigung. Man darf jedoch nicht vergessen, dass ein derartiger Erfolg überhaupt nicht selbstverständlich ist. So schnell einen solchen Titel zu erreichen, ist ungewöhnlich. Darum nehme ich die positiven Erfahrungen für die zukünftigen Jahre mit und genieße sie, denn im Sport kann die Situation schnell auf die andere Seite kippen.

**MB:** Ich kann keinen Titel verteidigen. Die Weltmeisterschaft ist das Höchste, was man im internationalen Berufswettbewerb erreichen kann. Die WorldSkills bieten eine einmalige Chance, vier unvergessliche Tage zu erleben. Das Ziel ist, mich weiterzubilden. Doch zuerst kommt die Rekrutenschule. Dann «s'Stägeli ueche» zum Vorarbeiter und Polier. Interessant fände ich auch die Spezialisierung auf Treppenbau oder Altholzmöbel. Nur ja keine Nullachtfünfzehn-Arbeiten wie Elemente «zämebrätsche».

### **Franjo von Allmen, was war entscheidend für Sie, neben der Ausbildung zum Zimmermann auf eine Karriere als Skirennfahrer zu setzen?**

**FvA:** Für mich war von Anfang an klar, dass ich eine handwerkliche Lehre mache und den Sport weiterhin betreibe. So musste ich einen Lehrbetrieb finden, der mir dies ermöglicht. Mit der Schletti AG hat das super geklappt, der Betrieb hat mich stark unterstützt und ich konnte das Training und die Lehre gut kombinieren. Im Sommer nach der Lehre habe ich noch gearbeitet, dann die Sportler-RS in Magglingen absolviert. In den letzten zwei Jahren habe ich die Arbeit stark reduziert. Es war ein fließender Prozess, auf den Profisport zu setzen. Mir war wichtig, dass ich ein EFZ (Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis) im Sack habe.

### **Zu den Disziplinen: Eine Abfahrt dauert zwei Minuten und es entscheiden Hundertstelsekunden, die WorldSkills dauern mehrere Tage. Wie bereiten Sie sich vor?**

**FvA:** Das beginnt schon viel vorher: Im Sommer liegt der Fokus auf der körperlichen Vorbereitung mit Konditionstraining. Im August oder September gehts schon wieder auf die Ski. Dann heisst es Skitage sammeln, möglichst viele Kilometer fahren, damit man auf unterschiedlichen Pisten und mit verschiedenen Wetterbedingungen das Gefühl auf den Ski bekommt. Im Herbst ist es ein Herantasten an die Rennsaison: sich vorbereiten, auch gut ernähren, damit man im Winter, wenns Schlag auf Schlag geht, genug Energie hat. Kurz vor dem Rennen komme ich in einen Tunnel, in den ich mich von den anderen zurückziehe. Ich höre Musik, wärme mich auf, ziehe die Schoner und den Dress an, gefolgt von nochmals Aufwärmen und den Lauf visualisieren.



Der Beruf im Holzbau gibt den ambitionierten Männern Sicherheit.

**MB:** Nach den erfolgreichen SwissSkills im dritten Lehrjahr wurde ich ins Nationalteam von Holzbau Schweiz und in dessen Trainings aufgenommen. Anschliessend folgten die Vorausscheidungen für die EuroSkills 2023. Die unzähligen ausserkantonalen Trainings und Teamweekends musste ich gut planen, damit ich Berufsschule, Abschlussprüfung und den Arbeitsalltag unter einen Hut bringe. An der Europameisterschaft erreichte ich den zweiten Platz und war sehr motiviert, mich auch den WorldSkills zu stellen. Für diese Vorbereitung fuhr ich mit meinem Material an verschiedene Orte, steckte die Wettkampffläche ab und trainierte möglichst wettkampfnah nach ehemaligen Aufgaben. Ich arbeitete auch mit einem Mentaltrainer zusammen. Das hat mir extrem viel gebracht. Schwierig war, die passende Person zu finden, das Gefühl muss hundertprozentig stimmen. Kurz vor dem Wettkampf ging es mir ähnlich wie Franjo: Ich habe mich in mich zurückgezogen und mir den Ablauf vorgestellt.

#### **Doch die Aufgabe erhielten Sie erst kurz vor dem Start?**

**MB:** Ja. Zuerst baute ich den Arbeitsplatz auf, und erst am ersten Wettkampftag erhielten wir die Aufgabe. Darauf folgten eine halbe Stunde Planstudium und das Ausrechnen der Winkel. Nachher wurden die Platten eingeteilt, damit beim Austragen alles aufgeht. Nicht, dass man am Schluss merkt, ouu, es passt nicht drauf... Das ist schon vorgekommen. Es gilt den Zeitplan aufzustellen, die letzten Sachen werden besprochen und dann gehe ich auch in meinen Tunnel. Dann bin ich im «Flow» und kann es geniessen.

#### **Sind Sie die ganzen vier Tage «im Tunnel»?**

**MB:** Es ist ein Abwechseln zwischen «im Fokus» und «aus dem Fokus». Zehn Minuten vor dem Wettkampf machte es bei mir «zägg!» und ich war weg. Da standen der Bundesrat und alle Leute aus dem Betrieb vor meinem Gelände und ich bekam nichts mit. Ich war voll fokussiert auf die

Michael Bieri arbeitet als Zimmermann und hat viele Ideen für seine Zukunft.



Arbeit. Am Abend gingen wir den Tag zusammen durch und ich konnte etwas herunterfahren. Nach dem Essen besprachen wir die Schritte vom nächsten Tag, damit man alles abrufen kann.

### Franjo von Allmen, haben Sie auch einen Mentaltrainer?

**FvA:** Nein, das Mentaltraining gestaltet jeder individuell. Ich habe noch nie mit jemandem zusammengearbeitet. Das Mentale ist jedoch auch bei uns ein wichtiger Teil, denn alle im Team können ja Skifahren, so sind es die kleinen Feinheiten, die der Einzelne herausholen kann.

### Sprechen wir über Geschwindigkeit. Wie ist das im Holzbau? Möchten Sie im Betrieb auch der Schnellste und der Perfekte sein?

**MB:** Hmm, wie sage ich's? (Beide lachen) Bei den Modellen bin ich der Schnellste. Das Wettkampftraining hat sicher etwas gebracht, man feilt an sich selbst, überlegt die Arbeitsabläufe: Wie könnte ich das am besten schnell und sauber machen? Das ist die Kunst: Die Balance zwischen Genauigkeit und Geschwindigkeit zu finden. Manchmal bin ich eher ein Schreiner, weil ich es perfekt haben möchte.

### Welche Arbeiten machen Sie am liebsten?

**FvA:** Das ist klar, typisch Zimmermann: den Konstruktionsholzbau und das Aufrichten. Ich mag es, wenn man sofort sieht, was man gemacht hat. Bei mir war das so, ist das bei dir anders, Michael?

**MB:** Nein, das sehe ich auch so. Etwas aufstellen mit Zapfen und Balken, das unbehandelte Holz riechen, gutes Wetter ... das ist das Schönste.

### Was bringt die Berufslehre für den Sport?

**FvA:** Die Lehre, kombiniert mit Sport, war anspruchsvoll und abwechslungsreich. Ich lernte, Selbstverantwortung zu übernehmen, mir die Zeit einzuteilen und das Nötige zu tun, damit ich schulisch parat war. Ich habe ja einige Male gefehlt und musste mich gut managen. Generell hilft vielleicht auch das Körperliche, der Einsatz auf dem Bau, den man auch in den sportlichen Alltag mitnimmt.

### Gefällt Ihnen der Wettkampf?

**MB:** Auf jeden Fall. Das kann man nicht simulieren. Bei den Trainings habe ich tausendmal versucht, mich unter Druck zu setzen, damit ich am Wettkampf nicht in Stress gerate. Für die WorldSkills führte ich eine Excel-Tabelle mit den gestoppten Zeiten für alle Arbeitsschritte und am Wettkampf unterbot ich alle Vorgaben. Der Wettkampf vereint die Extreme: zuerst die Anspannung, dann der Start und das Geübte abrufen. Daneben die Freude, dass man da sein kann, ein Selbstbewusstsein, eine geistige Präsenz; es ist extrem, was da alles geschieht.

### Wie sieht das der Sportler?

**FvA:** Es geht in die gleiche Richtung. Im Training bringst du nie die Spannung eines Rennens hin, das ist immer etwas anderes.

### Führen Sie auch Excel-Tabellen wie das Holzbau-Nationalteam?

**FvA:** Nein. (lacht) Wir führen höchstens im Sommer beim Ausdauertraining Listen. Wir erhalten einen individuellen Trainingsplan, der mit dem Konditionstrainer abgesprochen wird. Dieser ist unterschiedlich und än-



Sponsoren wie Raiffeisen ermöglichen Franjo von Allmen den Profisport.

dert sich mit den Phasen der Vorbereitung bis kurz vor dem Wettkampf. Im Moment trainieren wir viel in der Grundlage und betreiben Ausdauersportarten wie Velofahren im tiefen Pulsbereich. Bald geht es danach um Maximalkraft, also Muskel- und Kraftaufbau.

### Was möchten Sie noch anderes ausprobieren?

**FvA:** Meine To-do-Liste ist lang. Zum Beispiel fasziniert mich der Motorsport. Dort erlebe ich auch den Adrenalinschub wie beim Skifahren.

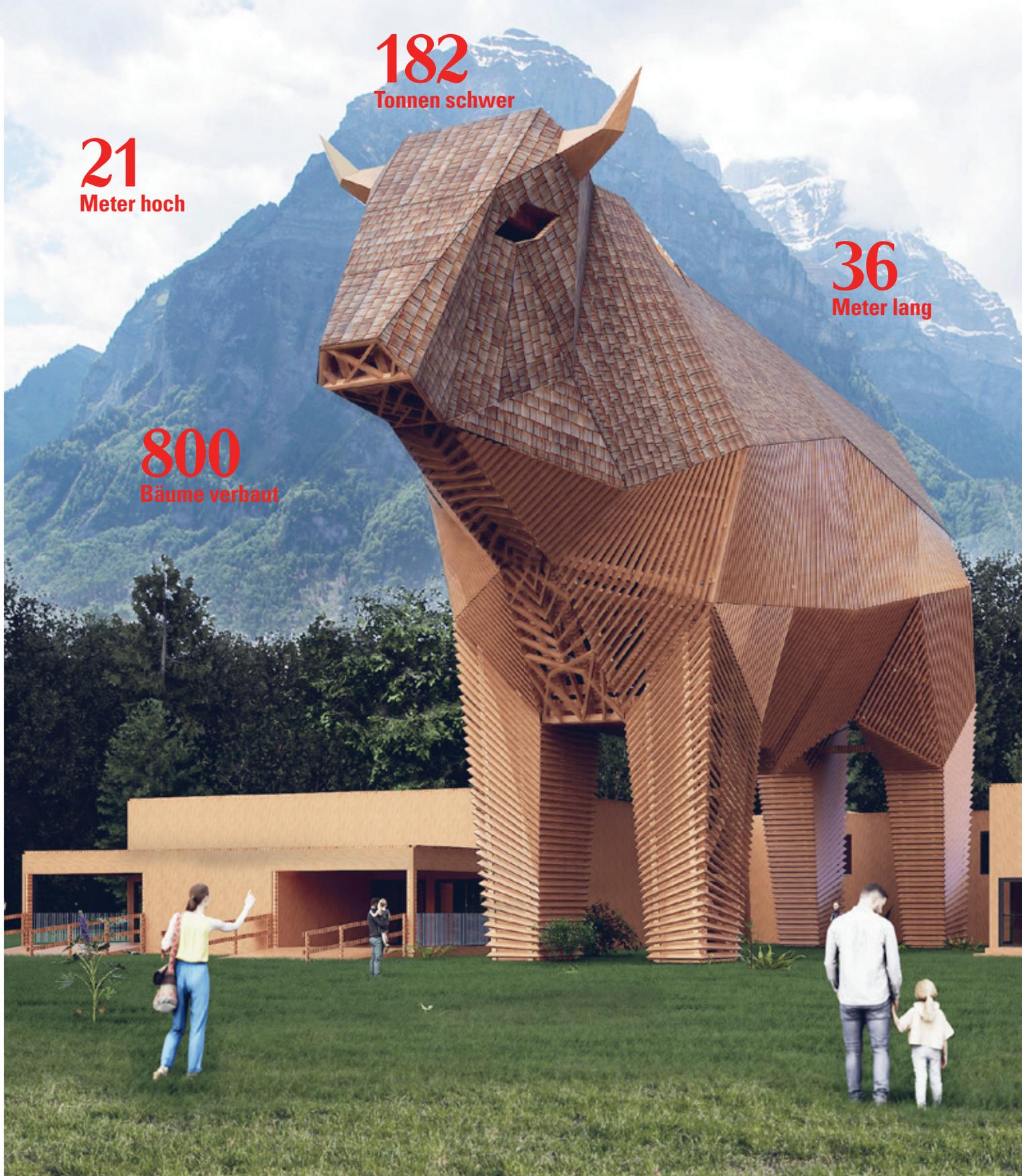
**MB:** Ich bin gerade fleissig am Schiessen. Kleinkaliber, 300 Meter, das war auch ein Ausgleich für den Wettkampf. Dabei gilt es auch, herunterzufahren, ruhig zu sein. Zudem mag ich Musik, spiele Gitarre und finde auch Töfffahren etwas Schönes. 🏸

## 2 Weltmeistertitel holte Franjo von Allmen in der Saison 2024/2025



### ZIMMERMÄNNER UND WELTMEISTER

*Franjo von Allmen (23, l.) setzte nach der Berufslehre als Zimmermann bei der Schletti AG in Zweisimmen (BE) auf die schnellen Latten und den Skirennsport. In der grandiosen Saison 2024/25 feierte er sieben Podestplätze und holte in Saalbach (AT) in der Abfahrt und in der Team-Kombination den Weltmeistertitel. Michael Bieri (21, r.) lernte bei Santschi Holzbau in Uetendorf (BE) seinen Beruf als Zimmermann. In den letzten zwei Jahren feilte er an seinem Können im Beruf, wurde Zweiter an den Euroskills 2023 und gewann 2024 die Worldskills.*



**21**  
Meter hoch

**182**  
Tonnen schwer

**36**  
Meter lang

**800**  
Bäume verbaut

Ein riesiger Muni aus Holz soll an öffentlichen Stellen auf die Holzbranche aufmerksam machen.

## So werden aus Ideen Heldentaten

Um Pläne zu realisieren, sind konkrete Mittel nötig: ein Zeitplan, tatkräftige Personen und Geld. Doch wie sind Sponsoren zu finden? Zum Beispiel mit der Plattform [lokalhelden.ch](https://lokalhelden.ch), die kleine und grosse Projekte beim Crowdfunding unterstützt. Die Realisierung des Projekts HolzvisionMAX zeigt, wie gemeinsam Grosses entstehen kann. Text Sue Lüthi Visualisierung HolzvisionMAX

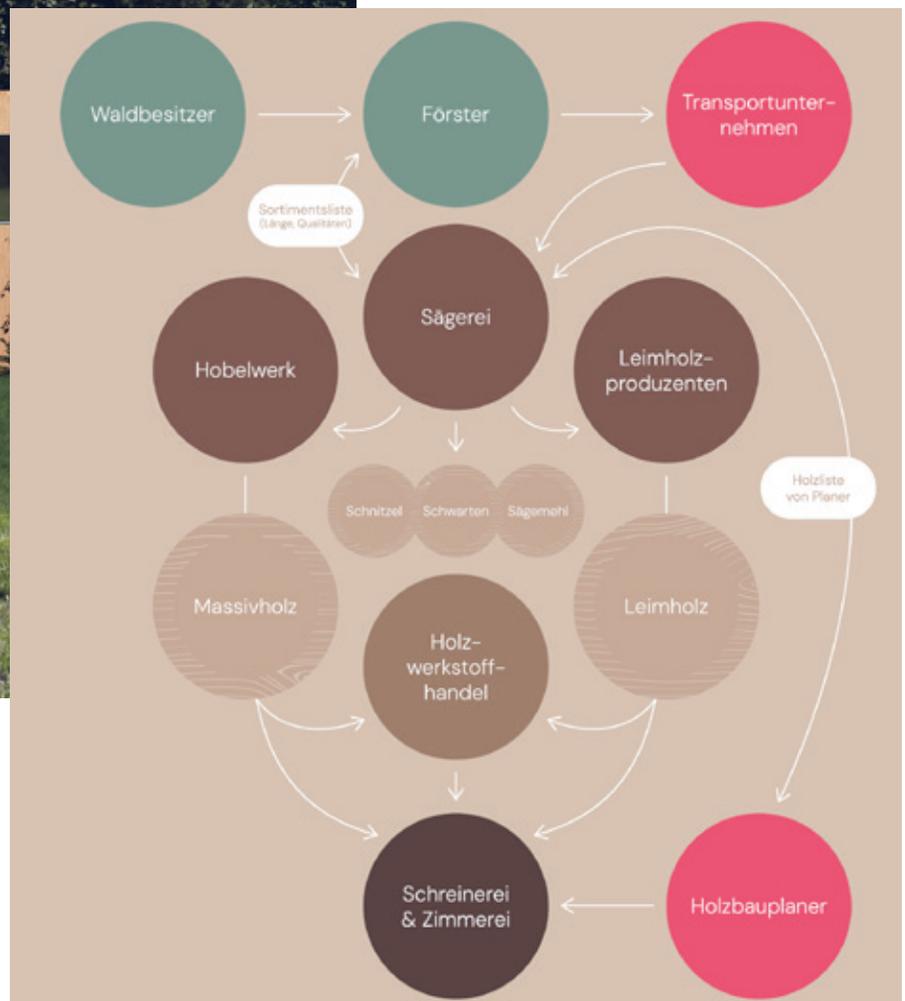
4502  
Holzteile verbaut

500  
Lernende am Werk

Die Idee entflammte die Ostschweizer Holzbauer: Ein riesiger Muni aus Holz soll am Eidgenössischen Schwing- und Älplerfest ESAF in Mollis (GL) die Aufmerksamkeit auf die Holzbranche und deren Zusammenhalt lenken. Rund 220 Betriebe, Ausbildungsstätten und Institutionen sowie rund 800 engagierte Menschen arbeiteten ehrenamtlich am Bau des über 20 Meter hohen Holzstiers.

### Sinnbild für Wertschöpfungskette

Das hölzerne Tier ist ein Sinnbild für die regionale Wertschöpfungskette: Vom Wald über die verarbeitenden Betriebe bis hin zum Bau haben sich die Fachleute zusammengetan, um auf den einheimischen Rohstoff und seine Nachhaltigkeit aufmerksam zu machen. Nach seinem Auftritt am ESAF 2025 wird der Muni an einem festen Standort verankert, wo er

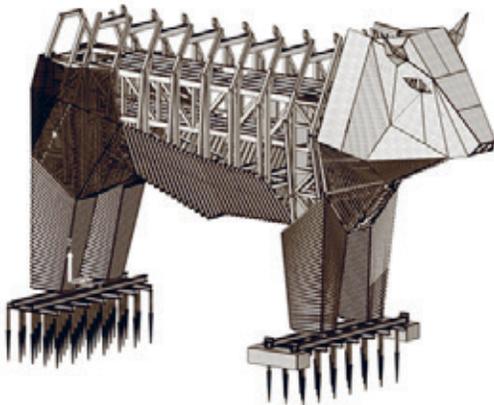


Zentrales Anliegen des Projekts HolzvisionMAX ist, der breiten Bevölkerung bewusst zu machen, wie wichtig die Nutzung von regionalem Holz für die Schweiz ist.

bis zu 25 Jahre lang Besucherinnen und Besucher anziehen und begeistern soll. Der genaue Standort wurde erst nach Redaktionsschluss bekanntgegeben. Sein volles Potenzial als Publikumsmagnet und Symbol für die Schweizer Wald- und Holzwirtschaft wird damit langfristig genutzt.

Für die Umsetzung wandten sich die Initianten, die ihr Vorhaben «Holzvision Max» taufen, an Lokalhelden. «Wir sind mit der Leistung sehr zufrieden», sagt Lukas Baumgartner, der Organisator vom Verein Sántis Innovations-Cluster Holz (SICH). «Lokalhelden unterstützte uns grosszügig bei der Planung und Realisierung des Projekts.» Auf der Plattform lokalhelden.ch können Privatpersonen oder Organisationen ihre Ideen präsentieren und Sponsoren mobilisieren. Für das Crowdfunding werden ein Zeitraum und eine Zielsumme definiert. Über 200 Projekte sind aktuell aufgeschaltet. 

**holzvisionmax.ch**



**RAIFFEISEN**  
**Lokalhelden**

## So geht's

Projekt unterstützen **Projekt starten** Was ist Crowdfunding? FAQ Richtlinien

### So funktioniert Crowdfunding auf Lokalhelden

-  **Zuallererst**  
Finde die Projektidee
-  **Entwurfphase**  
Mach deine Idee zum Star
-  **Startphase**  
Gewinne Fans für's Projekt
-  **Finanzierungsphase**  
Lass die Kasse klingeln
-  **Abschlussphase**  
Bring die Idee zum Fliegen

**Jetzt starten**

Auf der Website findet man Schritt für Schritt Unterstützung für ein Projekt: Idee entwickeln, Projekt starten, Finanzierung sichern, Abschluss feiern.

## LOKALHELDEN.CH

*Lokalhelden.ch ist eine Initiative der Raiffeisen Gruppe für alle, die sich für das Gemeinwohl in der Schweiz engagieren – als Verein, Stiftung oder Privatperson. Die Nutzung ist kostenlos und offen für Projekte und Organisationen auf lokaler, regionaler oder nationaler Ebene. Die Plattform ermöglicht es Initianten, Gelder, Material oder helfende Hände für ihre Projekte, Vereine und Stiftungen zu sammeln. Zudem werden wertvolle Tipps, praktische Checklisten und hilfreiche Vorlagen angeboten, die Startende bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Vorhaben unterstützen.*

**lokalhelden.ch**



### Impressum

wirholzbauer.ch  
«Holzbauer spezial» ist ein Produkt von «Wir Holzbauer», dem Verbandsmagazin von Holzbau Schweiz  
Verlag:  
Pro Holzbau Schweiz GmbH,  
c/o Zentralsitz Holzbau Schweiz,  
Thurgauerstrasse 54, 8050 Zürich,  
redaktion@holzbau-schweiz.ch

### Verlags- und Redaktionsleitung:

Dorothee Bauland (DB)  
Redaktion:  
Sue Lüthi (SL), verantwortliche Redaktorin  
Susanne Lieber (SLi), Redaktorin  
Gestaltung und Produktion:  
Martina Brönnimann  
grafik@holzbau-schweiz.ch  
Korrektorat:  
Ingrid Essig, 8408 Winterthur

### Druck und Versand:

AVD Goldach AG, 9403 Goldach  
Bestellungen:  
Telefon +41 44 511 02 73  
abo@holzbau-schweiz.ch  
Erscheinungsweise:  
«Partnerin im Holzbau» erscheint als kostenlose Beilage zu «Wir Holzbauer», Ausgabe 6.2025  
ISSN 2813-2351

### Auflage: 8000 Exemplare

Dieses Produkt wurde realisiert in Kooperation mit Raiffeisen Schweiz.

© Pro Holzbau Schweiz GmbH.  
Nachdruck und elektronische Wiedergabe nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Titelfoto, Seite 2, Seite 35: Severin Bigler



# RAIFFEISEN

MEMBER  
PLUS

Was **uns** ausmacht:

# Max' Liebling svorteil.

Wir ermöglichen unseren Mitgliedern Vergünstigungen auf über 125 Erlebnismomente und 50% Rabatt auf saisonale Highlights für eine Reise durch die Schweiz.

Als Genossenschaft geben wir unseren Mitgliedern Vorteile, Vorzugskonditionen und Rabatte weiter.



