

Josef und Mariette Schnyder, Holzpur AG, Sempach Station

Die Holzpur AG ist ein inhabergeführtes KMU in der 1. Generation. Sie ist Spezialistin und Beraterin für Zaun-, Garten- und Spielplatzbauer, Architekten, Landschaftsarchitekten und Holzbauunternehmen für den Aussenbereich. Als Nischenplayer importiert und handelt sie mit Accoya- und Robinienholz – keine Imprägnate oder tropischen Hölzer – und plant, produziert und montiert unikate Park-, Garten- und Spielplatzeinrichtungen.

Was bewog Sie zum Wechsel von der Stahl- in die Holzbranche?

Der Wunsch nach Selbständigkeit schlummerte wohl schon immer in mir. Im Rahmen der Nachfolgeplanung der damaligen Unternehmung hatte ich Gelegenheit, meine Funktion als Produktionsleiter neu zu überdenken. Als Familienvater entschied ich, die Nachfolge meines damaligen Chefs mit sehr langen Arbeitszeiten nicht anzutreten. Ich baute die Pferdepension auf unserem Hof aus und Mariette hat ihr Pensum im Spital auf 100 % aufgestockt. So wurde ich zuerst zum Hausmann und dann zum Unternehmer.

Wie wurden Sie zum Spielplatzbauer?

Ein Schlüsselereignis war wohl, dass der Tragbalken unserer Brettschaukel überraschend gebrochen ist. Dies führte zu einem Beinahunfall. Das imprägnierte Holz, an welchem die Schaukel hing, schien aussen intakt, war innen jedoch morsch. Ich suchte also ein anderes Produkt und ergoogelte Robinienholz, welches sehr dauerhaft ist und nicht imprägniert werden muss. Ideal für den neuen Zaun unserer Pferdekoppel. Weil die Mindestbestellmenge einen ganzen Sattelschlepper beinhaltete, blieben gut zwei Drittel der Ladung übrig, als der Zaun fertig war. Dieses restliche Holz verkauften wir. Durch die rege Nachfrage motiviert, haben wir Zaun- und Gartenbauer sowie Landschaftsarchitekten angeschrieben und erhielten erste Anfragen, mit diesem wetterfesten Holz Zäune und Spielplätze zu bauen.

Und wie gestaltete sich die Unternehmensentwicklung weiter?

Wir bekamen immer wieder Anfragen für die Lieferung von Bretterwaren für den Terrassenbodenbau. Da sich das Robinienholz für den Terrassenbau nur bedingt eignet, gingen wir wieder auf die Suche. Wir haben durch Zufall von Accoya-Holz gehört und sehr bald

Muster in Holland geholt und im Geschirrspüler, im Wasserbad, im Gefrierschrank und auf der Heizung einem Dauertest unterzogen. Die Ergebnisse waren sehr überraschend und überzeugend. Wir konnten mit dem Produzenten einen Vertriebsvertrag für die Schweiz unterzeichnen. Accoya brachte Dynamik in unseren Holzhandel, den ersten Mitarbeiter für die Werkstatt und bald einen zweiten.

Welches war der eindrücklichste Meilenstein in der Vergangenheit?

Das war eindeutig der Kauf des Grundstückes in Sempach Station und der Bau des eigenen Gewerbegebäudes vor 3 Jahren.

Welche Kernkompetenzen braucht es für die Selbständigkeit?

Ausdauer, Neugierde, Durchhaltewillen, Ehrgeiz und Kreativität sind wichtig, um weiterzukommen. Sach- und Fachkompetenz kann man sich aneignen. Eine wesentliche Kompetenz meines Mannes ist, zu hinterfragen, wie kann man dies oder das optimieren und seine Umsetzungsstärke.

Wie kam es für die Pensionsplanung zur Zusammenarbeit mit der Gewerbe-Treuhand?

Für uns ist wichtig, dass wir im Bereich Treuhand, Finanzen, Reserven und Steuern eine Ansprechperson haben, welche uns und unser Unternehmen kennt. Als Stephan Stirnimann sein Treuhandbüro in die Gewerbe-Treuhand einbrachte, erhielten wir ein Gesamtpaket mit zusätzlichen Fachkompetenzen. Unser Vertrauensverhältnis ist dank dem guten Einvernehmen mit Maria Kurmann weitergewachsen.

Warum wechselten Sie Ihre Pensionskasse?

Als Einzelbetrieb erhielt ich vor 20 Jahren bei einer Verbandskasse die Möglichkeit für eine berufliche Vor-



Mariette und Josef Schnyder

sorge. Mit dem Wachstum wurde es schwerfällig, die Unterlagen erhielten wir meist spät und es war für uns schwierig, den Überblick zu behalten. Maria Kurmann hat uns eine passendere Lösung ermöglicht.

Wie begann der Nachfolgeprozess in Ihrem Unternehmen?

Maria Kurmann empfahl mir mich festzulegen, mit welchem Alter ich aufhören und das Geschäft übergeben will. Nur so liessen sich die Einkünfte nach der Pensionierung berechnen. Nun arbeiten wir seit einem Jahr mit Severin Aliprandi an der Lösung für die Geschäftsübergabe an unsere beiden Söhne. Sein grosses Plus ist, dass er mit verschiedenen Generationen klar kommt.

Was raten Sie JungunternehmerInnen?

Als Unternehmerin gebe ich nur aus, was ich habe oder erwirtschaften kann und hänge nicht Prestigedingen nach, z. B. Autos oder Kleidung. Das kann ich auch unterschreiben. Bodenhaftung behalten und reflektieren, was zum Erfolg führt. Nebst den genannten Kernkompetenzen sind gute und tragbare Kunden- und Lieferantenbeziehungen wichtig. Das wichtigste aber ist, dass man die Mitarbeitenden ernst nimmt und deren Leistungen wertschätzt. Als Unternehmer muss man authentisch sein und die Mitarbeitenden spüren lassen, dass man zwar hartnäckig, aber fair ist. Für mich war es immer wieder spannend, die Nase im Wind zu haben und den Mut, den Kopf nach draussen, ins Wetter zu strecken.

Kontakt: admin@holz-pur.ch, holz-pur.ch