



Balteschwiler
Besser leben mit Holz.



Abbundcenter

Vom CNC-Abbund bis zur Elementfertigung

Die Balteschwiler AG ist Ihre **verlängerte Werkbank für Projekte mit Massivholzplatten.**

Unsere Dienstleistungen:

- 5-achsige CNC-Bearbeitung
- **Plattenformate bis 72 m x 3.8 m x 1.25 m (L x B x D)**
- Planungsunterstützung
- Herstellung Halbfabrikate (z.B. Liftschächte)
- Beplankung & Oberflächenbehandlung
- Lager & Logistik, inkl. just-in-time Lieferungen

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!



Neue Website
balteschwiler.ch



HWS Thüring AG feiert 125 Jahre Erfolg im Handel mit Holz und Holzwerkstoffen

Das traditionsreiche Handelsunternehmen Thüring AG in Basel auf dem Dreispitz hat am 14. und 15. September sein 125-Jahr-Jubiläum gefeiert. Seit 1898 beliefert Thüring das verarbeitende Gewerbe erfolgreich mit hochwertigen Produkten rund um den Bau.

Mit 125 Jahren Erfahrung hat sich Thüring einen festen Platz in der Branche erobert. Das Unternehmen steht für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft.

Die beiden Geschäftsführer und Inhaber René Schönenberger und Günther Kleiber blicken mit Stolz zurück: Das 125-Jahr-Jubiläum ist ein weiterer Meilenstein in der langen und erfolgreichen Geschichte unseres Unternehmens. Dieser Erfolg beruht auf langjährigen Partnerschaften mit unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden, hervorragendem Service und dem kontinuierlichen Streben, immer noch besser zu werden und nie stehen zu bleiben. Dadurch hat es das Unternehmen geschafft, sich im Laufe der Jahrzehnte den Ruf eines zuverlässigen Partners in der Holzbranche zu erwerben. Mit dem breiten Sortiment an hochwertigen Produkten ist Thüring bestens positioniert, um den Anforderungen eines sich ständig wandelnden Marktes gerecht zu werden. Das Erfolgsrezept besteht aus einer Kombination aus Tradition und Innovation. Die Thüring AG setzt auf be-



währte Werte, und gleichzeitig wird in moderne Technologien und Prozesse investiert. Thüring bedankt sich herzlich bei allen Kunden, Partnern und Mitarbeitenden für ihre langjährige Treue und ihr Vertrauen in das Unternehmen und freut sich auf viele weitere Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit und darauf, die Zukunft gemeinsam mit allen erfolgreich zu gestalten. ●
www.hwsschweiz.ch

1 v.l.n.r.: Andreas Nebiker (Flumroc), René Schönenberger und Günther Kleiber, Daniel Wehrli (Flumroc). (Foto: Toni Bönzli, Thüring AG)

HWS Der HWS und seine Lobbying-Aktivitäten in Bezug auf die EUDR-Verordnung

Die EU-Antiabholzungsverordnung (EUDR) ist am 29. Juni 2023 in Kraft getreten. Die EUDR-Bestimmungen werden ab dem 30. Dezember 2024 wirksam. Die neue Verordnung legt verbindliche Sorgfaltspflichten

für Marktteilnehmer fest, d.h. für Organisationen, die bestimmte Waren oder Produkte auf dem EU-Markt in Verkehr bringen oder aus der EU ausführen, die mit Entwaldung und Waldschädigung in Verbindung ge-

bracht werden. Das Gesetz sieht zunächst sieben Rohstoffe vor, die in den Anwendungsbereich der EU-Verordnung fallen: Soja, Rindfleisch, Palmöl, Holz, Kakao, Kaffee und Gummi. Die EUDR verbietet das Inverkehrbringen oder die Ausfuhr von Produkten in den bzw. aus dem EU-Markt, die nicht den Legalitäts- und Nachhaltigkeitsanforderungen der EU entsprechen. Die Unternehmen müssen mit der gebotenen Sorgfalt sicherstellen, dass die von ihnen bezogenen Produkte legal sind und nicht von Flächen stammen, die nach dem 31. Dezember 2020 abgeholzt oder degradiert wurden. Das Hauptziel der EUDR besteht darin, die Auswirkungen der EU auf die weltweite Entwaldung zu verringern, indem der Verbrauch von Produkten ohne Entwaldung gefördert wird.

Die Schweiz ist von der EUDR besonders stark betroffen, da selbst eine vollständige Übernahme der Richtlinie durch die Schweiz die Handelshemmnisse nicht beseitigen

kann, da eine automatische gegenseitige Anerkennung von Gesetzen zwischen der EU und der Schweiz nicht existiert. Nicht nur die Schweizer Holzindustrie ist durch die Auswirkungen der EUDR beeinträchtigt, sondern auch die grossen Schokolade- und Kaffeeproduzenten, die ihre Produkte in die EU exportieren.

Die Erfahrungen mit der seit 2022 gültigen Holzhandelsverordnung, welche die European Timber Regulation (EUTR) abbildet, zeigen, wie Unternehmen unnötig administrativ belastet werden, wenn die gegenseitige Anerkennung fehlt. Aus diesem Grund intensiviert der HWS sein Lobbying im Interesse der Holzimporteure und -exporteure.

Es ist dem HWS ein wichtiges Anliegen, seinen Mitgliedern bei diesem wichtigen Thema ein zuverlässiger Partner zu sein, der die Interessen seiner Mitglieder schützt. ●

David Din, HWS Geschäftsführer

www.hwsschweiz.ch

HWS Neubau der Herzog-Elmiger AG in Kriens



Herzog-Elmiger AG mit ihren 120 Mitarbeitenden ist seit über hundert Jahren fest in Kriens verankert. Gegründet als Schreinerei, ist die Firma heute der grösste Holzwerkstoff-Handelsbetrieb in der Zentralschweiz. Am aktuellen Standort in Kriens wurde Herzog Elmiger vom Bundesamt für Strassen (Astra) enteignet, damit das Projekt «Bypass Luzern» realisiert werden kann. Herzog Elmiger ist es gelungen, die Standortfrage zu

lösen und dabei einen Ort zu finden, der alle Möglichkeiten für zukünftiges, nachhaltiges Wachstum bietet, wobei die Firma weiterhin in der Gemeinde Kriens bleiben kann. Am neuen Standort hat sie die Möglichkeit, einen Neubau zu realisieren, welcher die zukünftige Entwicklung der Geschäftstätigkeit und die Nähe zu den Kunden und Partnern fördert.

Am 12. Juni 2023 vollzog die Herzog-Elmiger AG den Spatenstich für ihr neues Firmengebäude an der Rainacherstrasse 47 in 6012 Kriens Obernau. Der Bezug des neuen Hauptsitzes soll im Sommer 2024 erfolgen – im Jahr, das zuletzt auch als frühestmöglicher Zeitpunkt für den Beginn der Bypass-Arbeiten genannt wurde. ●

(Fotos: ©Herzog-Elmiger AG)

www.hwsschweiz.ch

1 Spatenstich am 12. Juni 2023



BeA Autotec

Made in Germany



Speziell für den Einsatz in Multifunktionsbrücken und Fertighausbau konstruiert.

- Kompakte Bauweise
- Schnellste Nachladezeiten
- Schussfrequenz 6 - 10 Klammern/Sek.
- Hohe Standzeit
- Elektronische Heft- und Magazinkontrolle



BeA-HVV AG, Isenrietstrasse 18,
8617 Mönchaltorf, Tel.: 044 948 13 66
info@ch.bea-group.com www.bea-group.ch

HWS Führungswechsel bei der OLWO AG in Worb

Am 1. November 2023 übergibt Markus Lädach, Vizepräsident des HWS, nach 25 Jahren als CEO der OLWO AG den Chefessel an seinen jüngeren Cousin Thomas Lädach. Das Unternehmen wählte für die Nachfolgeregelung ein proaktives Vorgehen, welches vor rund fünf Jahren begann und von Markus Lädach initiiert und vorangetrieben wurde. Marlies Eggen führte mit den beiden ein Interview.

Ist die Nachfolgeregelung in einem Familienunternehmen einfacher als in einem nicht familiengeführten KMU mit ähnlicher Grösse?

Markus Lädach (ML): In einem Familienunternehmen ist es von zentraler Bedeutung, dass Gespräche über die Nachfolge innerhalb der Familie frühzeitig und mehrfach geführt werden. Es ist ein Prozess, in dem offene Fragen und grundlegende Diskussionen zentral sind. Wenn sich ein Familienmitglied im Unternehmen einbringen will, ist von allen Seiten ein deutliches Commitment gefragt, gleichzeitig müssen die geforderten Fähigkeiten vorhanden sein.

Thomas Lädach (TL): Es war wichtig, sich innerhalb der Familie die richtigen Fragen zu stellen. Beispielsweise darüber, wie der Familienbesitz gewahrt wird oder wie man als Familie zusammensteht, damit die Zukunft des Unternehmens gesichert ist. Es bereitet mir Freude, zu sehen, dass die vierte Generation Verantwortung übernimmt – das ist ein grosses Glück.

Was haben Sie im Prozess zur Nachfolgeregelung gelernt und welche Erfahrungen möchten Sie mit anderen KMU teilen?

ML: Die Nachfolge zu regeln braucht Zeit, mindestens fünf Jahre – das hat unsere Erfahrung gezeigt. Eine wichtige Voraussetzung ist eine Persönlichkeit, die den Prozess konsequent vorantreibt und am Laufen hält. Das kann eine externe Fachperson sein, in unserem Fall habe ich den Lead übernommen. In unserer Familie fanden über einen langen Zeitraum intensive Gespräche statt. Das war enorm wichtig, damit Gedanken und Ideen gedeihen und wachsen konnten.

Bei jedem Wechsel ist die Weitergabe von Wissen und Erfahrung ein wichtiges Thema. Wie erfolgt der Wissenstransfer bei Ihnen?

TL: Wir sind für den bevorstehenden Wechsel in einer komfortablen Ausgangslage. Mein Vorgänger ist weiterhin im Unternehmen und ich werde seine Expertise und seine Ratschläge nutzen. Zudem habe ich jetzt Zeit, mich in



die neue Rolle einzuleben. Im Verwaltungsrat arbeiten Markus und ich seit vielen Jahren zusammen und deshalb habe ich viel mitbekommen. Ich freue mich jetzt darauf, das Team in Worb besser kennenzulernen. Es ist mir ein Anliegen, nahe bei den Mitarbeitenden zu sein und zu wissen, was sie im Alltag beschäftigt. Ihre fachlichen Inputs und ihre konstruktive Kritik sind mir wichtig.

Für die Mitarbeitenden aller Standorte ist dieser Wechsel ein bedeutsamer Schritt. Was ist Ihnen in dieser Zeit des Wandels in Bezug auf sie wichtig?

ML: Das Allerwichtigste ist es, den Mitarbeitenden die Sicherheit zu geben, dass wir die beste Lösung gefunden haben. Die Kontinuität der Führung ist gewährleistet und ich bin sicher, dass unsere Mitarbeitenden das mittragen werden.

TL: Bisher waren die Reaktionen der Mitarbeitenden sehr positiv. Ich bin der Überzeugung, dass der Wechsel den Charakter unseres Familienunternehmens nicht verändern wird, denn Stabilität und Kontinuität sind uns wichtig. Als Führungsperson ist man eher auf sich gestellt, aber ich hoffe, dass mir die Mitarbeitenden ihre Gedanken offen mitteilen – die dürfen gerne auch kritisch-konstruktiv sein, denn daran kann ich wachsen.

Als eines der wichtigsten Holzverarbeitenden Unternehmen in der Schweiz stehen Sie bei Mitarbeitenden, Mitbewerbenden, Lieferanten sowie Kundinnen und Kunden gleichermassen im Fokus. Wo sehen Sie die OLWO AG in der Zukunft?

ML: Hoffentlich auf dem gleichen Niveau wie heute. Wir betrachten uns als Platzhirsch im Handel in der Region, dafür haben wir viel getan. Ich sehe positive Zeiten und hoffe, dass wir diese Position aufrechterhalten können. Die Produktion wird künftig noch mehr gefordert, aber mit den jüngsten Investitionen haben wir auch gute Voraussetzungen für den künftigen Erfolg geschaffen.

TL: Ich erwarte keine spektakulären Veränderungen, Konstanz in der Marktleistung, Zuverlässigkeit und eine hohe Fachkompetenz nach der starken Investitionsphase sind und bleiben zentrale Erfolgsfaktoren. Wir wollen die Erwartungen unseren Kundinnen und Kunden mit guten Produkten und Dienstleistungen erfüllen und wenn möglich übertreffen. Mit den Investitionen der vergangenen Jahre sind wir dafür gut ausgerüstet.

Thomas Lädach, als neuer CEO der OLWO AG stehen Sie nach dem Wechsel «unter Beobachtung». Viele kennen Sie als Präsidenten der Holzindustrie Schweiz (HIS), andere jedoch kaum oder gar nicht. Wenn Sie sich mit wenigen Worten beschreiben könnten?

TL: Ich finde es spannend, in neue Themen einzutauchen, bin neugierig, dienstleistungsorientiert und vielseitig interessiert. Ich orientiere mich an Chancen und Möglichkeiten – das wird uns als Handels- und Logistikunternehmen zugutekommen. Gemeinsame, im Team erarbeitete Lösungen, stelle ich weit über eine One-Man-Show, denn in der Zusammenarbeit verschiedener Köpfe können bessere Ideen entstehen. Was wir im Unternehmen bisher gelebt haben, Verantwortung zu delegieren und auf mehrere Köpfe zu verteilen, will ich weiterhin pflegen. Offenheit, Transparenz, Ehrlichkeit sind mir wichtig – und dass Probleme und Herausforderungen, privat oder beruflich, von unseren Mitarbeitenden angesprochen werden dürfen. ●

www.hwsschweiz.ch

1 v.l.n.r.: Markus Lädach, Thomas Lädach. (Foto: OLWO AG)