



berncapitalarea 



CEO-PORTRAIT

Andrea de Luca

HIDDEN CHAMPION

Temmentec AG

START-UP

4 neue, ambitionierte Unternehmen
stellen sich vor

LEBEN / KULTUR / TOURISMUS

Espace Découverte Énergie – die Kunst,
die Kräfte der Natur intelligent zu nutzen

Tüftlerschmiede: Präzisionsarbeit im Wandel der Zeit

Klarheit schaffen

Das Bundesgesetz über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) hat die Steuerlandschaft nachhaltig verändert. Die Reform hat nicht nur Auswirkungen auf Unternehmen, welche bislang von einem kantonalen Status profitierten, sondern auf Steuerpflichtige generell.

Es ist deshalb entscheidend, die Folgen der Reform im Einzelfall zu analysieren und insbesondere die Anwendbarkeit der neuen Massnahmen zu prüfen.

Unsere Steuerexperten stehen Ihnen für Fragen gerne zur Verfügung. [kpmg.ch](https://www.kpmg.ch)

Frank Roth

Leiter Steuerabteilung Bern

+41 58 249 58 92

frankroth@kpmg.com

Inhalt

TITELSTORY 4–7

Tüftlerschmiede:
Präzisionsarbeit im Wandel der Zeit

START-UP 8/9

Cleveron
legal-i
Moskito Watch
Dokoki

CEO-PORTRAIT 10/11

Andrea de Luca

HIDDEN CHAMPION 12/13

Kosmetik aus dem Emmental steckt in weltbekannten Labels

DIGITALIS 14/15

Beschaffung 4.0: CMarit mischt
den Beschaffungsmarkt neu auf

LEBEN / KULTUR / TOURISMUS 16–18

Espace découverte Énergie – die Kunst, die Kräfte
der Natur intelligent zu nutzen

WETTBEWERB 19

Relax-Tage auf dem Mont-Soleil

VERWALTUNG FÜR BÜRGER 20

Frag doch nach beim Amt für Arbeitslosenversicherung

ANSIEDLUNGEN 21

Neue Unternehmen im Kanton Bern

#kantonbern 22/23

Backe, backe Berner Gebäck
Corona verändert die Kommunikation

Impressum

Herausgeberin, Konzeption und Redaktion: Standortförderung Kanton Bern, Münsterplatz 3a, Postfach, CH-3000 Bern 8, Telefon +41 31 633 41 20 **Internet:** www.berinvest.be.ch **Text:** Marianne Dafflon, Beat Hausherr, Pirmin Schilliger, Michaela Schlegel **Gestaltung:** Casalini Werbeagentur, Bern **Übersetzung:** Marianne Creola, lingua-communications, Thun **Druck:** Haller + Jenzer AG, Burgdorf. Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier **Auflage und Erscheinungsweise:** «berncapitalarea – Magazin für Wirtschaft, Wissenschaft und Leben im Kanton Bern, Schweiz» erscheint zweimal jährlich in Deutsch, Französisch und Englisch in einer Auflage von 3000 Exemplaren **Bildnachweise:** ZVG Laubscher Präzision (S.1/S. 4–7), ZVG (S. 8/9), ZVG DM Surfaces SA (S.10/11), ZVG Temmentec AG (S.12/13), Personenbilder ZVG (S.12), ZVG CMarit (S.14), BKW AG (S.16–18), ZVG Auberge du Mont-Soleil Chez L'Assesseur (S.19), ZVG (S. 21) **Infografiken:** Casalini Werbeagentur, Bern (S. 6/7, S. 23), CMarit (S. 15) Alle Rechte vorbehalten. Reproduktion nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Herausgeberin.



Liebe Leserin, lieber Leser

Wir waren zuversichtlich im Frühsommer 2020. Wir waren mit voller Fahrt unterwegs, wir agierten in einer brummenden Wirtschaft, wir priesen die Stärken der Unternehmen im Kanton Bern. Dann zwang ein kleines Biomolekül den Bundesrat zum Handeln – und unsere Unternehmen unverschuldet zum Stillstand. Quasi über Nacht waren wir in einer neuen Realität, in einem neuen Frühsommer 2020.

Ich bin immer noch zuversichtlich. Ich glaube weiterhin an Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft und Resilienz. Ich vertraue weiterhin auf die Anpassungsfähigkeit gesunder Unternehmen. Und ich bin überzeugt davon, dass wir durch das beherzte Handeln der Berner Regierung rasch und zielgerichtet helfen konnten. Der Kanton Bern hat schweizweit als einer der ersten Kantone Notrecht erlassen. Durch die darin enthaltenen Sondermassnahmen der Standortförderung konnten wir letztlich fast 1500 Mitarbeitende in Forschung und Entwicklung und damit in deren Innovationsprojekten halten, ohne sie an die Kurzarbeit zu verlieren.

Die Geschichten der vorliegenden Ausgabe haben wir nicht gross an die Krise angepasst. Wir berichten weiterhin über Hidden Champions im Kanton Bern, über Altbewährtes und über Überraschendes. Über Meisterleistungen der Präzisionsfertigung, bei denen jede Schraube, jedes Rädchen das Resultat jahrzehntelanger Tüftelei ist. Über Spezialistinnen und Spezialisten im Hintergrund, ohne die keine bekannte Uhrenmarke überleben könnte.

Der Scheinwerfer gehört den unbekanntesten versteckten Marktführern und Zulieferbetrieben. Die Titelstory dreht sich um Laubscher Präzision mit Drehteilen, die schon seit 170 Jahren in exklusiven Uhren verbaut werden. CEO-Portraits stellen wir Ihnen Andrea de Luca vor, den Zulieferer mit Leidenschaft für Oberflächen und Nervenkitzel. Versteckter als die Temmentec AG in Sumiswald kann man wohl nicht sein – dennoch gehört ihnen der Weltmarkt für Kosmetik der Extraklasse.

Tauchen Sie für einen kurzen Lesemoment ein in andere Gedanken. Mein Team und ich wünschen Ihnen hierzu und auch sonst nur das Beste.

Herzlich, Ihr
Dr. Sebastian Friess
Vorsteher Amt für Wirtschaft
Leiter Standortförderung Kanton Bern



Tüftlerschmiede: Präzisionsarbeit im Wandel der Zeit

Geht es um Pünktlichkeit, dann nehmen wir Schweizerinnen und Schweizer es sehr genau. Das können wir natürlich auch, weil unsere Uhren so präzise ticken. Sie sind von höchster Qualität. Und auch bei der Qualität nehmen wir es hierzulande sehr genau. Präzision steckt auch in den kleinsten Teilen, die die Berner Uhrenindustrie hervorbringt. Das verhilft ihr zu Weltruhm, was sich ebenfalls in der Exportstatistik des Kantons Bern zeigt: Platz 2 hinter den Maschinen. Wie sich dieser bedeutende Industriezweig entwickelte und entwickelt, weshalb der Ausdruck «so präzise wie eine Schweizer Uhr» nicht von ungefähr kommt? Das liegt auch in der Geschichte der Zeit.

Hochburg der Zeitmesser

Für die Uhrmacherei in der Schweiz war der Reformator Johannes Calvin ausschlaggebend, der Mitte des 16. Jahrhunderts Schmuck als «eitel Tand» (vergänglichen Schund) verurteilte und das Goldschmiedehandwerk in Genf verbieten liess. Die Uhrmacherei, die von hugenottischen Flüchtlingen mit nach Genf gebracht wurde, war hingegen weiterhin erlaubt. Die arbeitslosen Goldschmiede sattelten deshalb auf die Herstellung von tragbaren Uhren um. Schnell entwickelte sich Genf zur Hochburg der Uhrmacherei und exportierte seine Meisterwerke bis nach Konstantinopel. Im Kanton Bern kam die Uhrmacherei ab Mitte des 19. Jahrhunderts in Schwung. Bern mauserte sich bis Ende Jahrhundert zur neuen Hochburg. Die anfänglichen Schlüsselregionen waren im Vallon de Saint-Imier, in den Freibergen, in Ajoie und in der Stadt Biel. Obwohl sich die Industrie mit der Mechanisierung auch in andere Schweizer Regionen wie etwa Schaffhausen und Basel ausbreitete, konzentrierte sie sich im 20. Jahrhundert im Jurabogen, wo sie noch heute am stärksten ist. Die komplex aufgebauten Uhren förderten in den Regionen schon im 17. Jahrhundert die Arbeitsteilung und eine Ausdifferenzierung der Berufe. Ein Ökosystem aus Zulieferern, Etablissemens, die die Uhren zusammensetzten, und Uhrenhändlern entwickelte sich. Gerade diese Zulieferer sind in ihrer Präzisionskunst weltweit einzigartig und haben anderen Wirtschaftssektoren zum Aufschwung verholfen.

Ein Tüftler aus Täuffelen

Beispielhaft für diese Entwicklung ist das Unternehmen Laubscher Präzision, Spezialist für Präzisionsdrehteile und einer der ältesten und grössten unabhängigen Zulieferer der Schweizer Uhrenindustrie. Ihre Schrauben und anderen Drehteile findet man in Uhren von exklusiven Marken wie Patek Philippe, IWC oder Jaeger-LeCoultre. Gründervater Samuel Laubscher zieht Ende der 1830er-Jahre als Landarbeiter aus Täuffelen in den Neuenburger Jura und kommt dort im Zuge der Heimarbeit mit der Uhrmacherei in Kontakt. Fasziniert vom Uhrwerk, lässt er

Uhren sind im Kanton Bern weit mehr als praktischer Handgelenkschmuck. Sie sind ein wichtiger Grundpfeiler der Gesellschaft und des Wirtschaftssystems und haben eine ganze Riege von Tüftlern hervorgebracht. Darunter auch den Zulieferer Laubscher Präzision.



FERTIGMACHEREI

Produktionsmitarbeitende von Laubscher in der sogenannten «Fertigmacherei» in den 1950er-Jahren.



ihrer Produktivität immer noch effizienter als computergesteuerte Maschinen.» Die Entwicklung in der Fertigung steht jedoch nicht still. Steigende Qualitätsansprüche, Variantenvielfalt und Komplexität neuer Produkte und der Einsatz von neuen, schwierig zu bearbeitenden Werkstoffen sorgen für steten Innovationsdruck.

Probieren geht über Studieren

Innovation in der Drehteilfertigung basiert in hohem Masse auf Erfahrungswissen und Learning by Doing. Die gängigen Theorien zu Schnittgeschwindigkeiten, Vorschub und Verschleiss versagen beim Drehen im kleinsten Durchmesserbereich. Der optimale Fertigungsprozess und damit das optimale Zusammenspiel von Maschine, Werkzeug und Material muss in der Praxis entwickelt werden. «Die Mitarbeitenden müssen das selbst herausfinden – oft in langwieriger Tüftlerarbeit. So bildet man sich eine Kompetenz bzw. betreibt Fertigungsinnovation», sagt der Profi. Dieses Forschen, Tüfteln und Aneignen von neuen Fertigkeiten sei eine betriebliche Notwendigkeit. «Der typische, erfolgreiche Zulieferer ist meist ein kreativer und detailversessener Tüftler», verrät Laubscher.

Die Kompetenzen im Mikrobereich und in der detailversessenen Arbeitsweise machen die Zulieferer der Uhrenindustrie auch für andere Branchen interessant, insbesondere in der Medizintechnik-Branche ist ihr Können gefragt. «Das Flair für das Präzise und die Miniaturisierung in der Kombination von Mikrotechnik, Elektronik und Mechanik macht die Schweiz weltweit einzigartig in ihren «Kompetenzen», bestätigt Laubscher. Grund dafür seien zum einen die historisch gewachsenen Kompetenzen aus der Uhrenindustrie, aber auch die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in diesem Bereich. Auch Laubscher hat schon früh begonnen, neben der Uhrenindustrie noch andere Märkte zu bedienen. «Wir haben analysiert, welche Branchen in der Schweiz zukunfts-trächtig sind, und uns auf diese konzentriert», so der

«Der typische, erfolgreiche Zulieferer ist meist ein kreativer, detailversessener Tüftler.»

Raphael Laubscher, CEO Laubscher Präzision

sich zum Mechaniker ausbilden und erlernt die Herstellung von Uhrenschrauben. 1846 gründet er in Malleray im Berner Jura ein Atelier und legt damit den Grundstein für das erfolgreiche Familienunternehmen. 1850 zieht das Atelier nach Täuffelen und zwei Jahre später folgt das erste Fabrikgebäude. Laubscher beliefert die grossen Uhrenmarken und tüftelt gleichzeitig an einer Verbesserung der Produktion. Zwischen 1870 und 1875 erfolgt der Durchbruch; zusammen mit dem Mechaniker G. Tschopp und Jakob Schweizer entwickelt Laubscher den ersten mechanischen Langdrehautomaten – die sogenannte Swiss Turning Machine. Anfang der

1890er-Jahre gelingt Laubscher die Weiterentwicklung der Maschine. Diese ermöglichte es, die bislang von Hand nachträglich gefrästen Schlitzte direkt auf dem Drehautomaten in einem Schritt zu fertigen. Eine Pionierleistung.

Sehr viel hat sich am Konzept der Maschine in den letzten 170 Jahren nicht geändert, erklärt Raphael Laubscher, der das Unternehmen heute in sechster Generation führt: «Das Konzept der kurvengesteuerten Drehmaschine ist nahezu gleich geblieben. Es erstaunt vielleicht, aber die kurven- und damit mechanisch gesteuerten Maschinen sind betreffend

Die Armbanduhr – eine Erfolgsgeschichte



Tragbare Uhren kommen in Frankreich und Süddeutschland auf. Als Erfinder wird meist der Nürnberger Peter Henlein genannt.

1510

Auf Auftrag von Caroline Murat, Königin von Neapel und jüngste Schwester Napoleons, entwirft Breguet die erste Armbanduhr. Frauen beginnen nun vermehrt, Uhren am Arm zu tragen, Männer bevorzugen Taschenuhren.



Longines in Saint-Imier vereint, zum ersten Mal in der Geschichte der Uhrenherstellung, alle Arbeiter unter einem Dach und setzt Maschinen zur Herstellung ein.

1867 1870

Die Uhrenherstellung wird industrialisiert und Uhren werden erschwinglich.



Cartier entwickelt die Piloten-Armbanduhr Santos für seinen Freund, den brasilianischen Flugpionier Alberto Santos Dumont.

1906

Im Ersten Weltkrieg etablieren sich Armbanduhren für Männer. Soldaten tragen die Trench Watch (Grabenuhr), eine Mischung aus Taschen- und Armbanduhr.



1914

CEO. Eine der wichtigsten ist die Medizintechnik-Branche. Diese stellt aber auch ihre Ansprüche: «Die Digitalisierung macht auch vor der Zulieferindustrie nicht halt», so Laubscher, «in der Medizintechnik-Branche erwartet der Kunde, dass jedes von uns gelieferte Produkt prozesssicher und qualitativ einwandfrei hergestellt und genau dokumentiert ist.» Prozesssteuerung, Qualitätsprüfung und Dokumen-

tation müssen intelligent gelöst sein. «Die intelligente Lösung heisst in diesen Fällen heute meistens Digitalisierung – je intelligenter und besser wir das machen, desto eher können wir am Markt bestehen.»

Dr. Raphael Laubscher

ist seit 2003 Verwaltungsrat im Familienunternehmen, stieg 2010 operativ ein und leitet es seit 2016 als CEO in sechster Generation. Neben seinen Verpflichtungen bei Laubscher Präzision engagiert er sich im Vorstand von Swiss Medtech. Raphael Laubscher ist Vater von zwei erwachsenen Söhnen und leidenschaftlicher Ausdauersportler.



Von der Uhrenindustrie zur Medizintechnik

In den letzten Jahren hat sich der Kanton Bern zu einem wichtigen Player in Sachen Medizintechnik gemauert. Ausschlaggebend dafür ist ein Zusammenspiel aus Fachkräften, Infrastruktur und spezialisierten Zulieferern, die meist aus der Uhrenindustrie stammen. Natürlich spielen auch die Forschung und die Lehre eine wichtige Rolle. Wir haben mit Yves Mussard, Fachbereichsleiter Mikro- und Medizintechnik der Berner Fachhochschule, gesprochen.

Die Berner Fachhochschule hat schon früh die Fachrichtungen Mikroelektronik und Medizintechnik eingeführt. Wie kam es dazu?

Hervorgegangen sind diese Fachrichtungen aus der Krise der Uhrenindustrie in den 1970er-Jahren. Wie es Krisen so an sich haben, zwingen sie die Betroffenen dazu, neue Wege zu gehen. In diesem Fall war es so, dass sie ihr Wissen über die mechanische Konstruktion mit der Elektronik und Sensorik kombi-

niert haben. Daraus ist dann die Mikroelektronik entstanden. Vor etwa 10 Jahren ist die Fachrichtung Medizintechnik hinzugekommen.

Nimmt die Medizintechnik der Uhrenindustrie die Fachpersonen weg?

Nein, die Uhrenindustrie ist sehr zufrieden mit den Ingenieuren, die wir für sie ausbilden. Wir bieten unseren Studenten eine polyvalente Ausbildung in Konstruktionstechnik, Elektronik, Informatik und Werkstoffen an, damit sie breit aufgestellt sind. Obwohl wir keine Spezialisierung mehr in der Uhrenindustrie haben, gehen viele unserer Absolventinnen und Absolventen den Weg dorthin.

Warum ist die Schweiz und speziell der Jura-Südbogen so stark auf dem Gebiet der Mikro- und Präzisionstechnik?

Auch das ist historisch bedingt, in der Deutschschweiz waren und sind die Firmen, die mit grossen Maschinen arbeiten, dominant, wie etwa ABB, Sulzer, Schindler, in der Romandie und im Arc jurassien hingegen die Uhrenindustrie und die kleinen

Materialien. Zwischen dem Berner, dem Neuenburger und dem Solothurner Jura existiert eine Vielzahl an kleinen Lieferanten, die Kleinstteilen für den Markt herstellen. Einen solchen Mikrokosmos an Feinsthandwerk finden Sie nirgendwo sonst in der Schweiz. Die Präzision, die sehr viel Wissen und Erfahrung verlangt, verhilft uns auch dazu, im Ausland konkurrenzfähig zu sein. Die duale Ausbildung unterstützt diese Arbeitsweise. Das Wissen wird praktisch und theoretisch an die zukünftigen Fachleute weitergegeben. Für uns als Lehrinstitution ist vor allem wichtig, dass wir unseren Studenten beibringen, zu analysieren, zu verstehen, zu synthetisieren und schliesslich zu verbessern.

Wohin geht der Trend?

In der Medizintechnik bewegt sich alles von der Standardproduktion hin zur Einzelanfertigung. Stichwörter sind hier 3-D-Druck bzw. additive Fertigung und die Digitalisierung. Die Entwicklung muss nun von der Massen- hin zur Einzelproduktion umgestaltet werden.



John Harwood erfindet die Automatikarmbanduhr, die durch die Armbewegung des Trägers aufgezogen wird.

1923

Rolex präsentiert die absolut wasserdichte Armbanduhr Oyster. Zu Werbezwecken trägt sie Mercedes Gleitz 1927 auf ihrem Versuch, den Ärmelkanal zu durchschwimmen. Gleitz scheitert, im Gegensatz zu der Oyster, die dicht bleibt.



Warren Alvin Morrison und Joseph W. Horten stellen die erste Quarzuhr vor. Die ersten Quarzarmbanduhren werden aber erst 1967 entwickelt, unter anderem vom Centre Électronique Horloger (CEH).

1926

1927

Der Ingenieur und Erfinder Peter Petroff entwickelt eine digitale Armbanduhr, sein Prototyp wurde von den Unternehmen Hamilton Watch Company und Electro-Data weiterentwickelt und als Pulsar bekannt.

1970



Nicolas G. Hayek macht die Swatch zum weltweiten Erfolg und hilft mit, die Schweizer Uhrenindustrie aus der Krise zu führen.

1984

Die Smartwatch Pebble ist die erste kommerziell vertriebene Smartwatch. Obwohl selbst nicht erfolgreich, läutet sie ein neues Zeitalter ein.

2013



STARTUP

FRISCHER WIND



Cleveron

Cleveron ist eine clevere Lösung zur Reduktion des Energieverbrauchs. Genauer gesagt, eine intelligente Plug-and-Play-Lösung für Radiatorenheizungen. Mit Cleveron lässt sich die Raumtemperatur in jedem einzelnen Raum eines Gebäudes individuell und optimal steuern. Damit können Kosten und Energie gespart werden. Das Start-up leistet mit seiner Technologie einen aktiven Beitrag zur Senkung der CO₂-Emissionen. Um einen möglichst grossen Impact zu erreichen, wollen die Teammitglieder vor allem grosse, öffentliche Gebäude wie etwa Schulen und Verwaltungsgebäude umrüsten. Ihr Ziel: Innerhalb eines Jahres 100 Gebäude in der Schweiz mit der Cleveron-Technologie ausrüsten, damit 1 Mio. kg CO₂ eingespart werden kann.



FACTS

Ideen, neue Technologien und Forschergeist führen immer wieder zu neuen Geschäftsideen, die in ein Start-up münden. In unserer Start-up-Parade präsentieren wir Ihnen 4 Beispiele.

Start-up-Stadium

Produkt sowie Kampagne lanciert

Wer hat's erfunden?

Die Teammitglieder von Cleveron vereinen Ingenieurs-, Software-, Sales- und Kommunikationskills, um aktiv gegen den Klimawandel zu kämpfen.

Stettlen

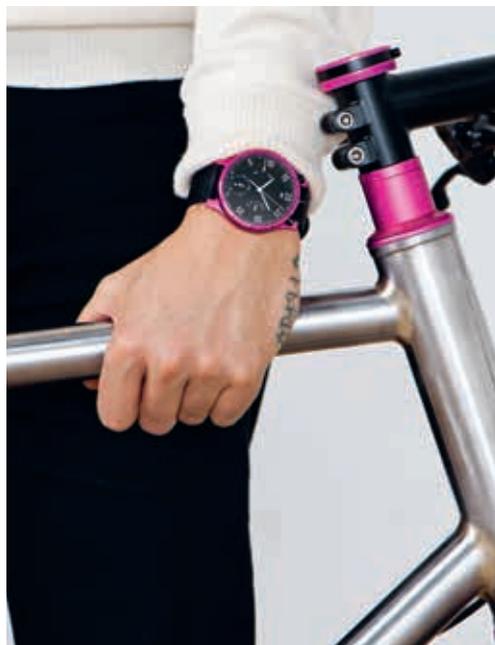
www.cleveron.ch



legal-i

Das Start-up hat einen virtuellen Rechercheanwalt entwickelt, der auf künstlicher Intelligenz basiert und sich auf das medizinische Versicherungsrecht fokussiert. Dabei hat legal-i die Stärke von Mensch und Maschine kombiniert: des Menschen, der plant und entscheidet, der Maschine, die grosse Datenmengen effizient verarbeitet und Muster darin findet.

Anwendungsbereiche sind Haftpflichtversicherungsfälle im Zusammenhang mit IV, Unfall- und Krankentaggeldversicherung sowie Krankenkasse. legal-i extrahiert aus jedem Fall und jedem Dokument eine einzigartige DNA. Mit dieser DNA findet legal-i ähnliche Dokumente und Fälle im Archiv von Versicherungen und Anwaltskanzleien. Damit hat legal-i einen Schlüssel gefunden, mit dem Datenarchive für die tägliche Arbeit relevant gemacht werden können.



Moskito Watch

Nach den Telefonen werden nun auch die Uhren smart. Eine Smartwatch speziell für Velofahrer gibt es vom Schweizer Start-up Moskito Watch. Die vollkommen in der Schweiz hergestellte analoge Uhr kann entweder ganz klassisch ans Handgelenk oder – oho! – auch an den Fahrradlenker geschnallt werden. Neben den ordinären Funktionen des Zeitanzeigens und Zeitstoppens lässt sich die Uhr auch als Speedometer einsetzen. Die erfasste Geschwindigkeit lässt sich per Bluetooth aufs Smartphone transferieren, wo man sie in einer speziellen App festhalten kann. Ebenso die gefahrene Strecke. Daneben weist die Moskito Watch auf eingehende E-Mails, Nachrichten und Anrufe hin. Die Uhr ist Strava- und Garmin-kompatibel. Die perfekte Lösung für alle Velobegeisterten, die einen Velocomputer wollen, der wie eine zeitlose stilvolle Uhr aussieht.



Dokoki – der smarte Strampler

Eltern kennen es: Zuerst ist man froh, wenn das Baby mal ruhig ist, eine Minute später macht man sich Sorgen, ob es nicht zu ruhig ist. Entspannung bringt das Berner Start-up Dokoki mit seinem Strampler mit integrierter Sensorik, einem neuartigen Babyphone und der dazugehörigen Smartphone App. Dank dieser Überwachung lassen sich gesundheitlich kritische Situationen frühzeitig erkennen und schlimmere Folgen verhindern. Es wird nur alarmiert, wenn mit dem Baby etwas nicht in Ordnung ist.

Zurzeit befindet sich Dokoki auf dem Weg zu dem serienreifen Produkt und der medizinischen Zertifizierung. Sind die gemessenen Werte erst offiziell zertifiziert und entsprechen damit der Qualität von Geräten im Spital, kann Dokoki weltweit erstmalig eine faktenbasierte Ferndiagnose durch einen Arzt ermöglichen und Eltern den Besuch der Notfallaufnahme ersparen. Daher auch der Name Dokoki: Doktor k(c)onnected mit dem Kind.

Start-up-Stadium Produkt lanciert
Wer hat's erfunden? Die Teammitglieder von legal-i haben in der Vergangenheit erfolgreiche Start-ups aus den Bereichen LegalTech, künstliche Intelligenz, Big Data und Fintech aufgebaut.
Bern
www.legal-i.ch

Start-up-Stadium Produkt lanciert
Wer hat's erfunden? 3 Velo-Aficionados zusammen mit einem Team aus Ingenieuren, Entwicklern und Designern.
Wohlen bei Bern
www.moskitowatch.com

Start-up-Stadium Investorenrunde gemeistert, Produktlaunch für 2021 geplant
Wer hat's erfunden? Marc Zinner, Vater, Kreativkopf und enthusiastischer Produktentwickler, verstärkt durch Tobias Wegmüller, Entdeckergeist und Marketingspezialist.
Hindelbank
www.dokoki.ch

Oberflächen sind seine Leidenschaft

«Ich liebte es, nicht zu arbeiten», schmunzelt Andrea de Luca. Doch als 14-Jähriger musste ein neues Skateboard her, aber ihm fehlte das Geld dafür. Also verschaffte ihm sein Vater einen Ferienjob im Unternehmen, wo er als Galvaniker arbeitete. «Damals habe ich endlich begriffen, was mein Vater machte. Ich war fasziniert und ergriff den gleichen Beruf», sagt Andrea de Luca, CEO der DM Surfaces SA.

Der Kreative

Ich finde überall und jederzeit Ideen, in den Wolken, im Wasser beim Tauchen, in Gesprächen oder Filmen. Als «Star Wars»-Fan etwa begeistern mich die Sujets aus dem Universum. An der EPHJ-Messe 2015 haben wir anhand von Sujets aus «Star Wars» gezeigt, was wir mit unseren Technologien alles machen können. Natürlich durfte das Darth-Vader-Kostüm nicht fehlen. Kreativität ist mir sehr wichtig, wir wollen jedes Jahr Neues und Innovatives präsentieren. Bei DM Surfaces entwerfen wir unsere eigenen Designs sowie Designs auf Kundenwünsche. Dabei achten wir darauf, dass diese auch umsetzbar sind. Deswegen arbeiten unsere zwei Designer im Herstellungsprozess mit dem Technikbüro zusammen. Mein Credo ist: Wir wollen das Aussergewöhnliche machen, das aber zu einem Preis, zu dem die Kunden es auch kaufen.

Der Risikobereite

Ich liebe es, Risiken einzugehen, sowohl privat als auch beruflich, das gehört einfach zu meinem Charakter. Beim Tauchen will ich immer noch ein bisschen tiefer hinab. Als ich mich 2013 von meinem Geschäftspartner trennte, mit dem ich DM Surfaces 2007 gegründet hatte, ging ich beruflich einige Risiken ein: Ich habe in St-Imier ein altes Gebäude gekauft, errichtete einen Neubau und zog von La Chaux-de-Fonds um. Uns folgten nicht alle Kunden und wir verloren auch Aufträge. Dennoch hat es sich gelohnt. Heute haben wir treuere Kunden, mehr Geschäftsfelder, mehr Maschinen, mehr Wissen. Zum Glück haben meine Mitarbeitenden, meine Freunde und meine Familie trotz aller Zweifel an mich geglaubt.



Sein Weg zum erfolgreichen Unternehmer war nicht ohne Risiken – doch das gehört irgendwie zu seinem Leben wie «Star Wars».



Andrea de Luca ist ein passionierter Taucher. Er geht allem, was er macht, auf den Grund.





«Die Welt kommt
nur voran, indem
Unmögliches
möglich gemacht
wird!»

Dieser Spruch von André Maurois
sagt mir viel, das bin ich,
das ist DM Surfaces.

CEO Andrea de Luca gründete
2007 zusammen mit einem
Kollegen DM Surfaces SA. Seit
2013 führt er das Unternehmen
allein und realisierte in St-Imier
einen Neubau mit 3000 m²
Fläche. Heute beschäftigt er
70 Mitarbeitende. Andrea de Luca
ist 44 Jahre alt, verheiratet und
hat zwei Töchter.

Der Andersdenker

Wenn alle nach rechts gehen, dann gehe ich gerne nach links: Als die Uhrenbranche 2015/2016 und mit ihr die Zulieferer in der Krise waren, habe ich statt zu sparen massiv investiert: in die Lasertechnik und in die Fachleute. Die damit verbundene Arbeit und das Risiko waren allgegenwärtig. Nicht nur im Geschäft, auch zu Hause. Meine Familie hielt mich zeitweise für einen Verrückten. Ich stellte und stelle mir immer wieder Fragen über den eingeschlagenen Weg und wie es weitergeht. Heute, vier Jahre später, weiss ich, dass es sich gelohnt hat.

Der Technologieaffine

Die Lasertechnologie fasziniert mich; in diese habe ich nach der Krise mehrere Millionen investiert. Heute stehen in unserem Unternehmen 30 Lasermaschinen der neusten Generation, womit wir technologisch an der Spitze mithalten können. Wir bearbeiten und gravieren Oberflächen und Materialien mit neuen Strukturen und Texturen, die bislang undenkbar waren. Neuheiten zu entwickeln, gehört heute zu unserem Tagesgeschäft. Das gibt uns einen Vorsprung zur Konkurrenz. Wir wollen immer etwas Neues bringen und vorschlagen. Das gilt nicht nur für die Uhrenindustrie, sondern auch für die Automobil- und die Medizinbranche, die Mikrotechnik. Das erreichen wir ganz besonders mit Personalisierung und Massanfertigung von Luxusaccessoires und Uhren.

Der Unternehmer

Ich habe in der Industrie, im Verkauf und als technischer Kundenberater gearbeitet. Nach einer technischen Änderung fragten mich die Kunden oft mehrmals, wie die Neuerung richtig anzuwenden sei. Das war für mich das Schlüsselerlebnis: Ich bin ja der Fachmann. So bin ich zum Unternehmer geworden. Ich glaube, wir sind für unsere Kunden in gewissem Sinne auch ein Schaufenster – ein Beispiel: Galvanisieren kann man nicht ohne giftige Stoffe, deshalb investierte ich in eine topmoderne Wasseraufbereitungsanlage. DM Surfaces hat das Zertifikat des Responsible Jewellery Council und wird in einem Jahr auch nach ISO 13485-2016 zertifiziert sein. So können wir unseren Kunden neben einem guten Gefühl auch Sicherheit und ein Stück Nachhaltigkeit geben.

Kosmetik aus dem Emmental steckt in weltbekannten Labels

Ihre Wurzeln hat die Temmentec AG in Sumiswald. 1916 begann der Drogist Paul Müller, inmitten saftiger Emmentaler Hügel Kosmetikprodukte herzustellen. Heute gehört Temmentec zur Torte Holding AG. Sie entwickelt und produziert in modernen Labors und Fertigungshallen Kosmetik der Extraklasse, die weltweit die Essenz in namhaften Kosmetiklinien bildet – Verwaltungsrat Peter Schweikert im Interview.

Damit es beispielsweise eine Gesichtsschmierung bis ins Regal schafft, bespricht Temmentec mit dem Kunden die Rezeptur, legt den gesamten Herstellungs- und Qualitätsprozess detailliert fest und entwickelt auf Wunsch hin auch Design und Verpackung. «Wir begleiten unsere Kunden von der Idee bis zum wohlriechenden und verkaufsfertigen schön verpackten Kosmetikprodukt», sagt Peter Schweikert zum Vollservice aus dem Emmental.

Herr Schweikert, der Drogist Paul Müller legte den Grundstein der Temmentec AG in Sumiswald. Wovon wäre er am meisten beeindruckt, wenn er das Unternehmen heute sehen würde?

Zuerst möchte ich betonen, dass ich tief beeindruckt bin von Paul Müller, der es in den 1920er-Jahren wagte, mit ein paar Kollegen nach New York zu reisen. Er wollte in Amerika neue Produkte finden, die er auch in der Schweiz herstellen kann. Und tatsächlich: Er kam zurück mit Erzeugnissen, die er dann in Sumiswald in Lizenz produzierte, darunter das weltberühmte Mundwasser Listerin oder den Nagellackentferner



Cutex. 100 Jahre später wäre Paul Müller wohl beeindruckt davon, dass wir für viele weltbekannte Kosmetiklabels produzieren können.

Temmentec ist eine Lohnherstellerin. Wie ist das zu verstehen?

Wir produzieren immer für einen Kunden, der eine Idee hat, aber keine Produktionsabteilung. Als ganzzheitlicher Servicepartner begleiten wir unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette, von der Idee bis zum fertigen Produkt. Wir stehen auch beratend zur Seite, wenn das richtige Gefäss für die Abfüllung oder eine Verpackungslösung gefunden werden muss. Unsere Spezialität sind jedoch in erster Linie die Formulierungen, also die Rezeptur.

Was ist das Geheimnis einer Formulierung?

Dafür ist unser internes wissenschaftliches Komitee zuständig, dem auch mein Bruder, Dr. Kuno Schweikert, angehört. Er ist Biochemiker und Leiter der Entwicklung. Dieses Komitee evaluiert und prüft die aktuellsten Erkenntnisse aus der Der-

matologie und neue Wirkstoffe, es ist ständig auf der Suche nach den neusten Trends. All das berücksichtigen wir beim Formulieren; das ist ein äusserst kreativer Prozess.

Wie läuft solch ein kreativer Prozess ab?

Unsere Produkte müssen dem menschlichen Organismus angepasst sein. Auf der Haut haben wir Millionen von Bakterien, nützliche, schädliche oder neutrale. Das Verhältnis zwischen diesen Bakterien müssen wir steuern, um beispielsweise Rötungen zu vermeiden oder einen besseren Schutz zu erreichen. Dafür suchen wir neben den Erkenntnissen aus der Dermatologie und aus dem Bereich Mikrobiota nach neuen Techniken, neuen Wirkstoffen und neuen Behandlungsansätzen. All diese Komponenten bringen wir in unseren Produkten zusammen und prüfen, ob die neue Kombination von Stoffen etwas taugt. Aus diesem kreativen Prozess gehen unsere Innovationen hervor.

Unterliegen Sie irgendwelchen Zulassungsbestimmungen?

Nein, denn wir sind dem Lebensmittelgesetz unterstellt. Als Herstellerin sind wir jedoch dafür verantwortlich, dass wir keine verbotenen Stoffe wie Allergene oder krebsfördernde Substanzen verwenden. Zudem führen wir intern eine Blacklist für Substanzen, die problematisch sind. Wir nehmen keine Formulierungen an, in denen solche Stoffe enthalten sind.

Was macht Sie zu einem Hidden Champion?

Wir sind versteckt im Emmental... (Peter Schweikert lacht). Unsere Produkte finden Sie zwar an jedem Flughafen und rund um den Globus, aber darauf steht das Label der Kosmetiklinie, für die wir produzieren. Zudem ist unser Markt so klein, dass man uns auch weniger wahrnimmt. Doch untereinander kennen sich alle Kosmetikerhersteller bestens. Und vielleicht sind wir ein Hidden Champion, weil wir uns als Traditionsunternehmen in der Schweiz den Ruf als Qualitätslohnherstellerin erworben haben.

Wie wichtig ist der Standort Sumiswald für Sie?

Unsere Wurzeln sind in Sumiswald, hier führen wir die Idee von Paul Müller weiter, hier haben wir und unser Vorgänger über 20 Millionen Franken investiert, in moderne Produktionsanlagen und als Energie-Grossverbraucher auch in die Nachhaltigkeit. Was die Logistik betrifft, haben wir im Emmental sicher keinen Vorteil. Aber wir finden im Emmental treue und zuverlässige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir erleben bei uns noch Pensionierungen von Mitarbeitenden, die ihr gesamtes Berufsleben hier gearbeitet haben.

«Eine wichtige Erfolgskomponente ist die klare Fokussierung auf hochwertige, pflegende Kosmetik.»

Peter Schweikert, Verwaltungsrat Temmentec AG



Temmentec unterhält ein wissenschaftliches Komitee mit erfahrenen Spezialisten in der Dermatologie, der Formulierung, dem Marketing und der dermatologischen Grundlagenforschung.

Dank modernster Infrastruktur produziert Temmentec nach den höchsten Anforderungen in Sachen Sicherheit, Hygiene und Nachhaltigkeit.

Zertifizierungen:

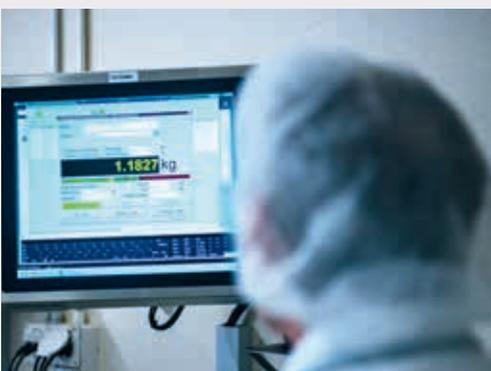
- ISO 9001
- ISO 14001
- Cosmetic GMP 22716

Temmentec pflegt langfristige Kundenbeziehungen, die ihre hochwertigen Kosmetikprodukte auf der ganzen Welt vertreiben:

- Mehr als 130 Mitarbeitende aus 20 Nationen
- Seit 104 Jahren am Markt
- 5000 m² Produktionsfläche
- Laufende Investitionen in neue Produktionstechnologien



Temmentec produziert vollständig in der Schweiz. So können die Kunden das begehrte Label «Swiss made» auf ihrem Endprodukt anbringen.



Temmentec stellt Emulsionen, flüssige Produkte und Stifte in verschiedenen Arten und Grössen von 10 kg bis zu 10 Tonnen pro Charge her und übernimmt die Abfüllung sowie das Verpacken.

Jede ausgelieferte Charge wird erfasst und Temmentec kann das Produkt bis zu den eingesetzten Rohstoffen zurückverfolgen.



Beschaffung 4.0: CMarit mischt den Beschaffungsmarkt neu auf

Das Start-up CMarit aus Thun digitalisiert den Beschaffungsprozess und macht ihn für die beteiligten Unternehmen schneller, effizienter und damit auch kostengünstiger. Davon profitieren nebst Grossunternehmen vor allem KMU, die sich eine eigene digitale Beschaffungslösung sonst kaum leisten könnten.



EIN TEAM

Geschäftsführer Rolf Duda (r.) und sein Partner David Schwichtenberg (CIO bei CMarit AG).

Geschäftsführer Rolf Duda und sein Partner David Schwichtenberg haben die Firma CMarit im Jahr 2018 aus der Taufe gehoben. Zuvor sammelten die beiden Gründer mit ihrem ersten Unternehmen Peakvise Consulting langjährige Erfahrungen in der Einkaufsberatung. Peakvise ist darauf spezialisiert, grössere Firmen beim indirekten Einkauf professionell zu unterstützen. Apropos indirekter Einkauf: Gemeint sind damit Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen, die ein Unternehmen nicht direkt für die eigene Produktion, sondern für die Administration, die Ausstattung der Räumlichkeiten, den Betrieb der Infrastrukturen etc. benötigt. «Der Beschaffungsprozess, der nach traditioneller Methode sehr aufwendig ist und auf einer grossen Zahl von Lieferanten und Artikeln beruht, ist für die Digitalisierung geradezu prädestiniert», erklärt Rolf Duda.

Dreh- und Angelpunkt des Geschehens

Das Rad gänzlich neu erfinden musste das Jungunternehmen dafür zum Glück nicht. Es gibt nämlich schon bewährte Lösungen für verschiedene Teilbereiche des Prozesses. «Was aber bisher gefehlt hat, ist ein System, das alle Beteiligten an einem Ort zusammenbringt», meint Rolf Duda. Dreh- und Angelpunkt des Geschehens ist nun der Online-Marktplatz CMarit. Es ist in diesem Markt schweizweit die erste B2B-Plattform, die Unternehmen und ihre Lieferanten in der ganzen Schweiz vernetzt. Da darauf auch alle internen Prozesse abgebildet werden, können die Mitarbeitenden der bestellenden Unternehmen die Beschaffung selbstständig durchführen, ohne dass sie weiter den bisher üblichen Umweg über den zentralen Einkauf einschlagen müssen. Diese digitale Abkürzung erlaubt es den Unternehmen, den administrativen Aufwand in der Beschaffung wesentlich zu reduzieren, auf rund ein Fünftel der bisher üblichen Kosten. «Das Sparpotenzial ist enorm», betont Rolf Duda. Die herkömmliche Beschaffung eines Artikels, egal, ob es sich um eine Kleinigkeit wie einen Schreibstift oder um einen PC handelt, verursacht im Schnitt administrative Kosten von 250 Franken. Auf digitalem Weg sind es noch knapp 60 Franken.

Weitere Vorteile der CMarit-Lösung: Grössere Unternehmen, die bereits über eine eigene Beschaffungssoftware verfügen, können auf dem CMarit-Marktplatz ihre Daten so hinterlegen, dass die Bestellprozesse automatisch laufen. Die Unternehmen brauchen sich auch nicht länger mit einer Vielzahl einzelner Lieferanten herumzuschlagen. Die Präsenz auf der einen B2B-Plattform genügt, um den Geschäftsverkehr mit sämtlichen Lieferanten umgehend und speditiv abzuwickeln.

«Der Kanton Bern ist für unsere Tätigkeiten ideal. Wir haben hier eine gute Basis an erfolgreichen Firmen und eine lebendige Start-up Community.»

Rolf Duda, CEO CMarit



Ein Millionensortiment

Zwei Jahre nach der Lancierung ist rund ein halbes Dutzend Grosskunden als Einkäufer auf der Plattform präsent. Das scheinen zwar noch nicht sonderlich viele. Wenn man sich allerdings vergegenwärtigt, dass sich darunter mehrere Milliardenkonzerne wie beispielsweise der Baustoffzulieferer Geberit befinden, ergibt sich daraus ein reger Geschäftsverkehr. Denn Unternehmen dieser Grössenordnung stützen sich bei der Beschaffung jeweils auf einige Zehntausend Lieferanten und externe Dienstleister ab, die nun alle ebenfalls mit auf die Plattform geholt worden sind. «Den Markt für den indirekten Einkauf, der sich in der Schweiz auf rund 500 namhafte Anbieter beschränken dürfte, haben wir jedenfalls schon sehr gut abgedeckt», schätzt Rolf Duda. Zwei Jahre nach dem Start präsentiert sich CMarit als attraktiver Umschlagplatz mit einem beeindruckenden Sortiment von rund 3 Millionen Artikeln praktisch für jeden Bedarf.

Zugänglich ist die Plattform auch für KMU, die sich sonst ohne aufwendige eigene Investitionen kaum an die digitale Welt ankoppeln könnten. Die Programmierer von CMarit arbeiten derzeit daran, die Plattform nicht nur für SAP, sondern auch für typische KMU-Business-Softwares wie Bexio, Abacus oder Sage kompatibel zu machen. Die kleinen und mittleren Unternehmen erhalten damit exakt auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene digitale Werkzeuge, wie sie sich bisher nur grosse Konzerne leisten konnten.

Umweltfreundlicher und regionaler

Noch befindet sich das Start-up in der Aufbauphase. Die Pipeline ist gefüllt mit verschiedenen Ausbauprojekten. Schon vollendet ist das Vorhaben, Freitextbestellungen und Dienstleistungen katalogfähig zu machen. Zu diesem Zweck mussten einheitliche Kriterien zur Klassifizierung und Erfassung der Ausschreibungen und Angebote definiert werden. Nur so lassen sich die Geschäfte auch transparent und gut vergleichbar über digitale Kanäle vermitteln.

Bereits viel investiert hat das Start-up in die kundenfreundliche Führung des Einkaufsprozesses. Genutzt werden dafür smarte Such- und Filterfunktionen, die den Anwender beim elektronischen Bestellprozess begleiten und ihn intuitiv und zielsicher zum richtigen Lieferanten führen. Dank des Einsatzes von künstlicher Intelligenz werden Fehlbestellungen auf ein Minimum reduziert. Weil alle Daten gespeichert sind, ist der Beschaffungsprozess zudem bis ins Detail nachverfolgbar. «Das wiederum erlaubt es, ihn umweltfreundlicher und regionaler zu gestalten», glaubt Rolf

Duda. Der Geschäftsführer spricht dabei ökologische Kriterien an, die auch im Beschaffungsprozess zunehmend wichtiger werden. Die Unternehmen möchten schliesslich, wenn sie sich zu nachhaltigem Handeln verpflichtet haben, über alle Schritte im Beschaffungsprozess ganz genau Bescheid wissen.

Finanzierungsrunde für weiteres Wachstum

Das Start-up generiert Einnahmen, indem es von den Einkäufern, die sich auf CMarit bewegen, für die Nutzung der Software eine SAAS-Mietgebühr (SAAS = Software as a Service) verlangt. Deren Höhe bemisst sich nach der Unternehmensgrösse. Partizipieren zusätzlich die Lieferanten/Anbieter am Marktplatz von CMarit, bezahlen sie eine Kommission auf den erzielten Umsatz.

In diesem Jahr könnte das bisher mit eigenen Mitteln – rund 1,3 Millionen Franken – finanzierte Jungunternehmen den Break-even schaffen. Allerdings ist nun, um das Wachstum zu beschleunigen, eine Finanzierungsrunde angesagt. Ziel ist es, mit Investoren zusätzliche Mittel in der Höhe von rund 2 Millionen Franken zu generieren. «Wir werden uns personell weiter verstärken müssen», so Rolf Duda. Der Firmenchef rechnet damit, im Laufe des Jahres mindestens fünf weitere Leute einzustellen.

Espace découverte Énergie – die Kunst, die Kräfte der Natur intelligent zu nutzen



FASZINATION WINDKRAFT

Auf Erlebnispfaden durch den Energiepark gibt es auf spielerische Weise viel Lehrreiches und Wissenswertes rund um Energiequellen wie Sonne und Wind zu entdecken. Der Sentier des Mont verbindet das Sonnenkraftwerk Mont-Soleil mit dem Windkraftwerk Mont-Crosin.



GEFÜHRTE BESICHTIGUNGEN FÜR GRUPPEN

Führungen durch das Wind- und Sonnenkraftwerk werden ganzjährig auf Reservation angeboten.

Im Berner Jura, auf dem Mont-Soleil und dem Mont-Crosin, begann die Energiewende bereits 1990 Wirklichkeit zu werden. Heute ist der intelligente Berg anerkanntes Kompetenzzentrum für erneuerbare Energien. Der Espace découverte Énergie ist auch ein beliebtes Ausflugsziel. Die Natur geniessen und Wissen tanken kann man auf mehreren informativen Themenwegen.

«Heute bläst der Wind mit 70 km/h – optimal für eine volle Leistung. Bereits ab 14 km/h kann Strom produziert werden und erst bei über 90 km/h Sturmstärke schalten die Rotoren automatisch ab», erklärt Pierre Berger, Verantwortlicher für das Besucherzentrum Espace découverte Énergie im Berner Jura. Die drei 56 m langen Rotorblätter der Windturbine schneiden die Luft mit einem leisen Tsss-Geräusch; 9 bis 15 Umdrehungen schaffen sie pro Minute. Die 16 über den Mont-Soleil und den Mont-Crosin verteilten Anlagen bilden zusammen den grössten Windpark der Schweiz. Er ist nicht nur öffentlich zugänglich, sondern sogar mit gut ausgebauten Wanderwegen und Informationstafeln so gestaltet, dass er sich über die Jahre zu einem beliebten Ausflugsziel entwickelt hat – für Betriebs- und Vereinsausflüge, für Familien und für an Technik und erneuerbaren Energien interessierte Personen.

Entdeckungen zu Energie, Uhren, Käse und Schokolade

Bereits 1903 führte ein Funiculaire die im Vallon de St-Imier ansässigen Uhrmacher und weitere Gäste auf den 1200 m hohen Mont-Soleil. St-Imier war damals durch den Boom der Uhrenindustrie und die Gründung von Longines zum angesagten Uhrma-

cherstädtchen mit Strom, Licht und modernen Bürobauteilen geworden. Auf dem Weg vom Bahnhof zum Funi gibt der Themenparcours «Énergies horlogères» Einblick in diese Geschichte.

Das Funisolaire ist die Verbindung zwischen Tal und Jurahöhen und Start- bzw. Endpunkt der beiden Lehrpfade: Sentier des Monts und Sentier du Vallon. Neben dem fantastischen Panoramablick zum Chasseral im Süden und zu den Vogesen im Norden bietet der Sentier des Monts den Wanderern lehrreiche Stationen rund um Sonne, Wind, Klimawandel, Geologie und Meteorologie an. Der Sentier du Vallon führt die Besucher entlang des Flüsschens Suze durch die Dörfer Courtelary, Cormoret, Villeret in 6,6 km zurück nach St-Imier. Ein einfacher Weg, der die Nutzung der Wasserkraft und die industrielle Entwicklung thematisiert. Dazu verführt er zum einen oder anderen kulinarischen Abstecher, sei es in einen der Gasthöfe am Weg, in die Käserei Spielhofer, um einen Tête de Moine AOC zu kaufen oder ins Besucherzentrum von Camille Bloch. Dort wartet eine Erlebniswelt mit Schoggiatelier und einem Laden, in dem man die berühmten Ragusa und Torino-Stängel frisch ab Fabrik kaufen kann. Wer sich Zeit nimmt, geniesst

ein Wochenende in der Gegend und kann dabei in eine noch nicht vom Massentourismus überlaufene Region eintauchen.

Die Kraft der Sonne nutzen

Die Bedeutung und Verehrung der Sonne als Quelle von Wärme und Licht wurde schon von alten Kulturen erkannt und gepflegt. Die Idee, dass die Sonne als wichtige Stromerzeugerin unser modernes Leben erleichtern könnte, wurde aber noch vor wenigen Jahrzehnten belächelt. So war es denn auch eine Pionierleistung, als 1992 auf dem Mont-Soleil das erste Solarkraftwerk der Schweiz eingeweiht wurde, zu der damaligen Zeit das grösste Solarkraftwerk Europas. Schon der Name des Berges war ein gutes Omen für den Erfolg.

Die damalige Weitsicht der Ingenieure zeigt sich auch darin, dass sich an der ursprünglichen Zielsetzung kaum etwas geändert hat. Das Sonnenkraftwerk Mont-Soleil ist ein schweizerisches Forschungs-, Entwicklungs- und Demonstrationsprojekt für photovoltaische Elektrizitätserzeugung, das auch für Ausbildungszwecke genutzt werden kann und für 130 Familien Strom produziert. Für die Besucher sichtbar ist das Solarzellenfeld. Das Langzeitverhalten dieser Solarmodule ist denn auch einer der Interessenschwerpunkte für die Forschung. Nach 30 Jahren steht fest, dass die Lebensdauer der Module viel länger ist als ursprünglich angenommen und sich bei 35–40 Jahren bewegen könnte, die jährliche Degradation beträgt lediglich 0,13%. Getestet werden auch neue Komponenten mit Technologien, die sich positiv auswirken auf den Wirkungsgrad, die Kosten, die Langlebigkeit, die Rezyklierbarkeit und die Ästhetik.

Die Forschung auf dem Mont-Soleil initiierte oft einen Entwicklungsschritt, beispielsweise den Bau des grössten Solarkatamarans der Welt, «MobiCat», und von Bertrand Piccards Solarflugzeug «Solar Impulse».

«Der grösste Windpark der Schweiz produziert Strom für über 16 000 Schweizer Haushalte.»

Pierre Berger

«Sonnenenergie bringt uns dann den angestrebten Nutzen, wenn sie mit intelligenten Steuer- und Speichersystemen auf unsere Stromnachfrage abgestimmt wird.»

Dr. Martin Pfisterer, Präsident Société Mont-Soleil



LANDSCHAFTSPFLEGE ZWISCHEN SOLARPANELS

Im Sommer hält eine Herde Schafe als Biorasenmäher das Gras kurz.

Es bleibt weiterhin eine Kernaufgabe, Fachleuten den praktischen Umgang mit neuen Energietechnologien zu lehren, damit sie einen Beitrag zu einer zukunftsgerichteten Stromversorgung leisten können. Die Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Instituten und der Industrie soll noch verstärkt werden. Und seit 2018 wird im Sommer mit der ETH Lausanne auf dem Mont-Soleil eine Doktorandenschule angeboten, die sehr erfolgreich gestartet ist. «Es reicht nicht, Solarpanels zu installieren. Ohne intelligente Speichersysteme und clevere Netzintegration geht es nicht», erläutert Dr. Martin Pfisterer. Diese Themen sind seit Jahren ein zentraler Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkt auf dem Mont-Soleil, auch in der Doktorandenausbildung.

Ein neuer Infopavillon für Gruppen

Seit Beginn hat die Gesellschaft Mont-Soleil neben der Forschung auch viel Wert darauf gelegt, die Öffentlichkeit über die Möglichkeiten der Fotovoltaik zu informieren. Der neue Infopavillon wird sehr rege von Gruppen besucht. Ergänzend werden geführte Rundgänge durch die Sonnen- und Windkraftwerke und durch die Sternwarte angeboten. Für einen

Betriebsausflug ist der intelligente Berg ein ideales Ziel, das auch durch ein paar Fun-Elemente bereichert werden kann wie beispielsweise eine Talfahrt mit einem Trott'energy oder einem Velectro, etwas gemächlicher mit einem Pferdewagen zum Mont-Crosin, von wo man mit dem Jurabus wieder ins Tal gelangt.

«Unser Energiekonsum ist 9 Mal höher als 1950 und das obwohl technisch viele Verbesserungen und Effizienzsteigerungen erreicht wurden. Je ein Drittel des Verbrauchs fällt auf Privathaushalte, Industrie und Verkehr», erläutert Pierre Berger. Wer würde da noch daran zweifeln, dass Energie ein Thema ist, mit dem sich alle beschäftigen sollten? Der Espace découverte Énergie im Berner Jura macht das auf unterhaltsame Art möglich.

«Das 2017 eröffnete Besucherzentrum für Gruppen wird pro Jahr von gegen 11 000 Personen besucht.»

Pierre Berger

Wettbewerb

Relax-Tage auf dem Mont-Soleil

Erster Preis: Relax-Tage auf dem Mont-Soleil Gewinnen Sie ein Wochenende im Berner Jura

Für Liebhaber des Aussergewöhnlichen: die Auberge du Mont-Soleil Chez L'Assesseur im jurassischen Landhausstil, die man mit der Standseilbahn ab Saint-Imier erreicht.

Auf 1200 m erwarten Sie eine Ruheoase mit unvergleichlicher Sicht auf den Chasseral und überraschende Attraktionen wie eine echte Brocante und eine Pferdezucht. Erleben Sie unvergessliche Momente in einer einmaligen Umgebung und lassen Sie sich mit kulinarischen Köstlichkeiten aus der Küche verwöhnen.

Gewinnen Sie zwei Übernachtungen im Doppelzimmer für zwei Personen mit Halbpension im Wert von CHF 600.– in der Auberge du Mont-Soleil (www.montsoleil.ch).

Zweiter Preis: Entdecken Sie auf einem Team-, Familien- oder Freundeausflug den Espace découverte Énergie

Der Gewinn beinhaltet eine Gruppenführung für max. 10 Personen im Sonnen- und Windkraftwerk Mont-Soleil. Die Anlagen sind in ca. 20 Minuten Fussweg ab dem Funiculaire oder 10 Minuten Fussweg ab Parkplatz Passhöhe Mont-Soleil erreichbar.



1

Wettbewerbsfrage 1:

Von wem stammt das folgende Zitat?

«Eine wichtige Erfolgskomponente ist die klare Fokussierung auf hochwertige, pflegende Kosmetik.»

 Rolf Duda, CEO CMarit

 Peter Schweikert, Verwaltungsrat Temmentec AG

 Andrea de Luca, CEO DM Surfaces SA

2

Wettbewerbsfrage 2:

In welchem Jahr begann Paul Müller mit der Produktion von Kosmetikprodukten im Emmental?

 1901

 1916

 1932

3

Wettbewerbsfrage 3:

Welcher Bildausschnitt zeigt das Windkraftwerk auf dem Mont-Soleil?

 Bild A

 Bild B


Wettbewerbspreise

1. Preis:

Zwei Übernachtungen im Doppelzimmer für zwei Personen mit Halbpension im Wert von CHF 600.– in der Auberge du Mont-Soleil, www.montsoleil.ch

2. Preis:

Gruppenführung für max. 10 Personen im Sonnen- und Windkraftwerk Mont-Soleil.

Der Gewinner oder die Gewinnerin wird per Losverfahren ermittelt und schriftlich benachrichtigt. Mitarbeitende des Amtes für Wirtschaft sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinnes ist nicht möglich.

Die Lösung können Sie **bis am 15. September 2020** eingeben unter www.berninvest.be.ch/chance oder per Postkarte schicken an Standortförderung Kanton Bern, Wettbewerb BCA, Münsterplatz 3a, Postfach, 3000 Bern 8

Herzlichen Glückwunsch an die Gewinnerin und die Gewinner unseres Wettbewerbs im «berncapitalarea» 2/2019: 1. Preis: Pia Schweizer, Lindenweg 5, 2572 Mörigen; 2. Preis: Stefan Bütikofer, Fabrikstrasse 9, 3250 Lyss; 3. Preis: Marc Truetsch, Im Annagarten 48a, 9230 Flawil

Frag doch nach beim Amt für Arbeitslosenversicherung

Das Amt für Arbeitslosenversicherung (AVA) ist im Mai 2019 aus der Aufteilung des beco entstanden. Zum Amt gehören die Arbeitsvermittlung und die Arbeitslosenkasse des Kantons Bern. Hier eine Zusammenstellung von Fragen, die dem Amt oft gestellt werden.

Frage: Gibt es eine einfache Möglichkeit, Zugang zu Profilen der beim RAV gemeldeten Stellensuchenden zu erhalten?

Antwort: Der Job-Room auf der Seco-Website www.arbeit.swiss ist die grösste Stellenplattform der Schweiz, auf der sich Stellensuchende und Arbeitgeber präsentieren. Sie können dort kostenlos offene Stellen publizieren und nach Kandidaten/-innen suchen.

Frage: Wann kann ein Unternehmen Einarbeitungszuschüsse beantragen?

Antwort: Sie haben eine beim RAV angemeldete Person gefunden, die für Ihre Stelle geeignet ist, der aber noch gewisse Fähigkeiten fehlen? Während der Einarbeitungszeit übernimmt die Arbeitslosenversicherung einen Teil der Lohnkosten. Die Einarbeitungszeit dient dazu, dass Ihr/-e neue/-r Mitarbeiter/-in die notwendigen Fähigkeiten für die Tätigkeit in Ihrem Unternehmen erlangen kann. Sie werden finanziell entlastet.

Frage: Kann ich zum Überbrücken eines Personalengpasses beim RAV gemeldete Personen auch befristet anstellen?

Antwort: Ja, der Zwischenverdienst hat sich bewährt. Sie geben den Stellensuchenden für eine bestimmte Zeit die Möglichkeit, ihr Können unter Beweis zu stellen, im Beruf aktiv zu bleiben und einen Verdienst zu erzielen. Melden Sie dem RAV Ihre Bedürfnisse.

Frage: Wer kann Kurzarbeits- und Schlechtwetterentschädigung beantragen?

Antwort: Die Risiken normaler wirtschaftlicher Schwankungen und Wetterverläufe müssen die Betriebe selbst tragen. Bei ungewöhnlichen Ereignissen kann die Arbeitslosenversicherung eine Kurzarbeits- oder



STIFTSGEBÄUDE IN BERN

Das Stiftsgebäude steht am Münsterplatz in Bern und wurde von 1745 bis 1755 erbaut.

Schlechtwetterentschädigung ausrichten. Dies hilft einem Unternehmen, Entlassungen zu vermeiden und Know-how sowie Arbeitsplätze zu erhalten. Die Entschädigung beträgt 80 Prozent des anrechenbaren Verdienstes. Website: www.be.ch/kurzarbeit

Für Arbeitsausfälle im Zusammenhang mit dem Coronavirus können Kurzarbeit und Überbrückungskredite beantragt werden. Detaillierte Informationen finden Sie auf der Website www.be.ch/corona

Frage: Was gilt derzeit zur Stellenmeldepflicht?

Antwort: Der Bundesrat hat entschieden, die Stellenmeldepflicht ab dem 26. März 2020 für 6 Monate aufzuheben. Alle damit verbundenen Aufgaben und

Pflichten entfallen während dieser Zeit. Aktuelle Informationen zur Stellenmeldepflicht finden Sie auf der Seco-Website: www.arbeit.swiss

Frage: Wenn die Stellenmeldepflicht wieder gilt, wie kann ich sie effizient erfüllen und Bewerbungen erhalten?

Antwort: Voraussichtlich ab Oktober 2020 ist die Stellenmeldepflicht wieder gültig. Registrieren Sie sich auf der Plattform www.arbeit.swiss. Sie können dort Ihre Stelle melden, mögliche Kandidaten/-innen direkt kontaktieren und finden umfassende Informationen. Eine Liste mit den meldepflichtigen Berufsarten finden Sie auf der Seco-Website www.arbeit.swiss. Es sind Berufsarten mit schweizweit mindestens 5 Prozent Arbeitslosigkeit.

Das AVA will als verlässlicher und kompetenter Partner bedarfsgerechte Dienstleistungen erbringen für stellensuchende Kundinnen und Kunden einerseits und für Arbeitgebende andererseits. Das dynamische Umfeld des Arbeitsmarktes betrifft und beeinflusst das Amt neben der klassischen Stellenvermittlung und dem Auftrag rund um die Stellenmeldepflicht auch in Themen wie Sockelarbeitslosigkeit, Fachkräftemangel, Kostendruck und Digitalisierung.

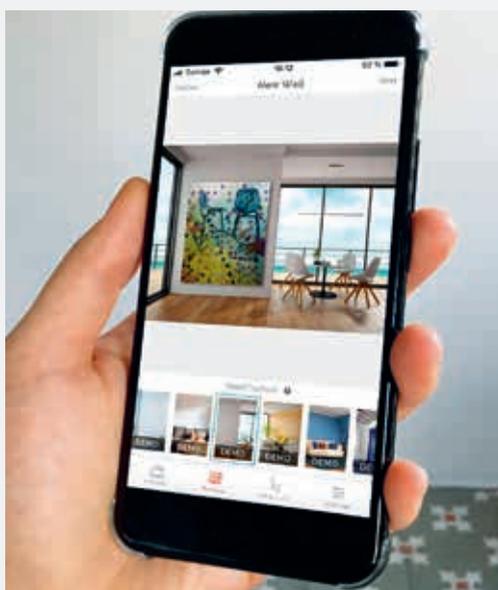
Bei Fragen zu den einzelnen Dienstleistungen werden Unternehmen unterstützt durch den Arbeitsmarktservice RAV: 031 635 37 80; info.ams@be.ch

«Melden Sie offene Stellen dem zuständigen RAV –
einfach und schnell online über das Portal
www.arbeit.swiss, telefonisch oder persönlich.»



Neue Unternehmen im Kanton Bern

Die Standortförderung Kanton Bern begleitet innovative internationale Unternehmen beim Entscheidungs- und Ansiedlungsprozess im Kanton Bern – wie die iazzu GmbH und die neocredit.ch AG.



iazzu GmbH

Seit 2017 entwickelt iazzu Technologien, um Kunst digital besser zu präsentieren und besser zugänglich zu machen. Konkret handelt es sich um eine Augmented-Reality-Applikation (App), die den einfachen, digitalen Zugang zu den physischen Ausstellungen und Sammlungen gewährleistet und erweitert. Innerhalb der kostenlosen App können die Userinnen und User Kunstwerke entdecken und diese in ihren eigenen Räumen visualisieren, um sicher zu sein, dass sie dort passen, bevor eine Kaufentscheidung getroffen wird.

Das erfolgreiche Start-up iazzu hat sich 2019 entschieden, seinen Firmensitz von Zürich nach Biel zu verlagern, um als eine der ersten Firmen in den Neubau des Switzerland Innovation Park Biel/Bienne (SIPBB) einzuziehen.

www.iazzu.com

neocredit.ch AG

Wie der Name vermuten lässt, ist neocredit.ch eine neue Lösung im Bereich der KMU-Finanzierung. Die Crowdlending-Plattform ist seit Ende 2019 online und speziell für KMU konzipiert. Den Unternehmerinnen und Unternehmern bietet neocredit.ch schnelle, einfache und transparente Finanzierungen für ihre Ideen und Projekte. Den Investorinnen und Investoren bieten sich dank einer strengen Auswahl der Projekte attraktive Anlagemöglichkeiten mit einem ausgewogenen Risikoprofil. Als Anleger kann man mit seinen Investitionen direkt die regionale Entwicklung unterstützen.

Gegründet wurde neocredit.ch von der Vaudoise Versicherungen und credit.fr. Das Ziel ist, eine schnelle und einfache Finanzierung für Schweizer KMU zu ermöglichen und Investoren attraktive lokale Anlagemöglichkeiten zu bieten.

www.neocredit.ch

#kantonbern

Backe, backe Berner Gebäck

Falls Sie zufälligerweise noch ein bisschen viel Mehl und Butter zu Hause gebunkert, äh sorry gelagert haben, wir hätten zwei Rezepte für feine Berner-Gebäck-Spezialitäten.



Meitschibei

Dieses süsse Gebäck kennt man auch als Croissant viennois oder Glücksbringer.

Zubereitung

Teig: Die zerbröckelte Hefe in etwas lauwarmer Milch auflösen und 30 Minuten ruhen lassen. Mehl, Zucker, Salz mischen und eine Mulde formen. Aufgelöste Hefe, restliche Milch und Butter in die Mulde giessen. Alles vermengen und zu einem Teig verkneten. Den Teig zugedeckt bei Raumtemperatur gehen lassen, bis er sich verdoppelt hat.

Füllung: Haselnüsse, Zucker, Zimt, weiche Butter und Wasser zu einer dicken Masse verrühren.

Teig auf einer bemehlten Arbeitsfläche rechteckig ausrollen. Rechtecke von 18 x 7 cm schneiden. Auf die Längsseite etwas Füllung daraufgeben, Teigränder mit Wasser bepinseln, Rechtecke aufrollen und die Enden fest zusammendrücken.

Aus den Rollen Hufeisen formen, auf ein mit Backpapier belegtes Blech legen und mit verquirltem Ei bepinseln. Im vorgeheizten Backofen bei 180 Grad ca. 20 Minuten backen.

Berner Bretzeli

Zubereitung

Zimmerwarme Butter mit Zucker und Vanillezucker in einer Schüssel cremig rühren. Eier untermischen, Kirschwasser, Salz und geriebene Zitronenschale hinzufügen und verrühren. Mehl sieben und begeben, alles zu einem Teig verarbeiten. Etwa 2 Stunden lang kühl stellen.

Teig zu Kugeln (ca. 1,5–2 cm) formen. Diese auf ein mit Butter bestrichenes Bretzeleisen geben und hellbraun backen.

Zutaten für ca. 100 Bretzeli

- 125 g Butter
- 2 Eier
- 2 TL Kirschwasser
- 250 g Mehl
- 1 Prise Salz
- ¼ Päckchen Vanillezucker
- ¼ unbehandelte Zitrone, abgeriebene Schale
- 125 g Zucker

Zutaten für 4 Portionen

Hefeteig

- 70 g Butter
- 1 Ei (zum Bestreichen)
- ¼ Würfel Hefe
- 300 g Mehl
- 150 ml Milch
- 1 Prise Salz
- 30 g Zucker

Füllung

- 300 g Haselnüsse (gemahlen und geröstet)
- 1 TL Zimt
- 120 g Puderzucker
- 50 ml Wasser
- 20 g Butter



Corona verändert die Kommunikation. Die etwas andere Statistik:

Swisscom verzeichnet mehr Mobilanrufe

Seit Beginn der ausserordentlichen Lage telefonieren die Swisscom-Kunden deutlich mehr und auch länger. Verglichen mit dem Vormonat verzeichnet Swisscom im März 70% mehr Mobilfunkanrufe. Im Mobilfunknetz dauern Anrufe im Schnitt 1 Minute länger als in «normalen» Zeiten.

Quelle: Swisscom



Die Post mit Paketrekord

Allzeitrekord: Im April hat die Post über 17 Millionen Pakete verarbeitet. Das sind jede Stunde mehr als vierundzwanzigtausend Pakete, 24 Stunden pro Tag, 7 Tage die Woche, den ganzen April hindurch. Zum Vergleich: im Dezember 2019 hat PostLogistics 15.7 Millionen Pakete verarbeitet. Dazu kommt, dass im April Corona-Schutzmassnahmen wie etwa Social Distancing eingehalten werden mussten.

Quelle: Post via Twitter



Zoom für alle

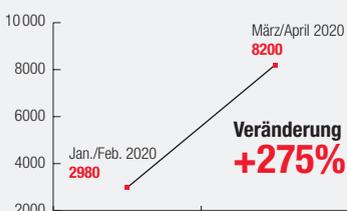
Der plötzliche Umstieg auf **Homeoffice** vieler Unternehmen erfordert professionelle Kommunikations- und Arbeitstools. Die App-Download-Statistik wird derzeit von den **Arbeitstools** beherrscht. Unter den Top Ten der am häufigst geladenen Apps in den Stores ist die **Video-konferenz-App Zoom**. Innerhalb weniger Wochen stieg die Zahl der Nutzer von 10 auf 200 Millionen pro Tag.

Quelle: similarweb.com

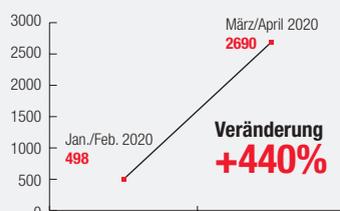


Zahlen aus der bernischen Kantonsverwaltung (exkl. Kantonspolizei)

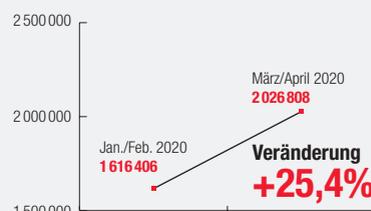
Berechtigungen für Home Office



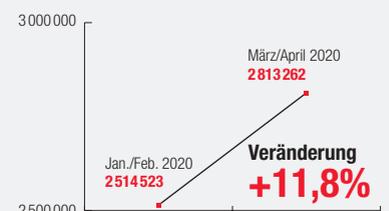
parallele Nutzer Home Office



Versendete E-Mails



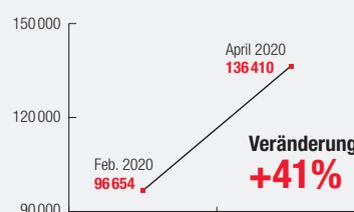
Empfangene E-Mails



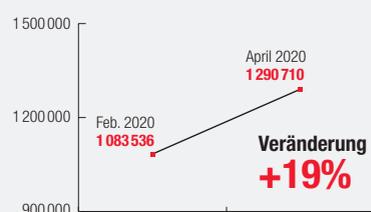
Durchgeführte virtuelle Konferenzen (Skype)



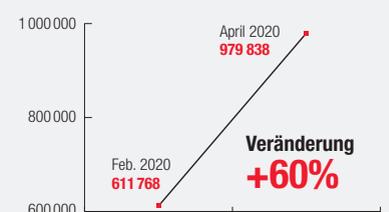
Anzahl Konferenzteilnehmende (Skype)



Telefongespräche (Skype)



Chat-Nachrichten (Skype)



Quelle: KAIO

LONGINES

MUSÉE LONGINES

A la découverte d'un patrimoine horloger, industriel et culturel
Entdeckungsreise in ein Uhrmacher-, Industrie- und Kulturerbe



Visite guidée
du musée en français,
allemand, anglais, italien
ou espagnol

Museumsführung
in Deutsch, Französisch,
Englisch, Italienisch
und Spanisch

Merci de prendre
rendez-vous par téléphone
au 032 942 54 25

Bitte reservieren Sie
vorab Ihren Termin telefonisch
unter 032 942 54 25

Ouvert
du lundi au vendredi
09h—12h / 14h—17h
fermé les jours fériés

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag
9h—12h / 14h—17h
Feiertage geschlossen