

Luzerner Unternehmer sind erfolgreich. Bernhard Alpstaeg hat aus einer kleinen Korkfabrik einen Milliardenkonzern gemacht. Im Herzen ist er trotzdem ein «Büezer» geblieben. Der Aufstieg vom Maschinenbau-Lehrling zum Grossunternehmer im Zeitraffer.



*Den Ball am Fuss, den Erfolg im Kopf: Unternehmer Bernhard Alpstaeg (64) an jener Stelle, wo in einem Jahr die «Swissporarena» eröffnet wird.
(Bild Marcel Arnold)*

Zurück zu den alten Werten

VON ALEX PIAZZA

25. Mai 2007. Der Himmel über Steinhausen verfinstert sich. Die Produktionshallen der Swisspor werden ein Raub der Flammen, Dämmstoffe aus Styropor und Polyurethan gehen in Rauch auf. Im bittersten Moment seines Unternehmerlebens gilt Bernhard Alpstaegs grösste Sorge jedoch den Mitarbeitern. «Wir bauen das Werk Steinhausen wieder auf!» verkündet er entschlossen. In der Zwischenzeit lässt er seine Arbeiter mit dem Firmenbus nach Gleiss fahren, dem grössten Produktionsstandort der Swisspor in Österreich. Zwei Jahre später ist es soweit: An der Unglücksstelle stehen neue, moderne Fabrikationshallen – und kein einziger Angestellter hat seinen Job verloren. «Als Unternehmer bin ich das meinen Leuten schuldig», sagt Alpstaeg. «Arbeitsplatzsicherheit kommt bei mir vor Gewinnmaximierung.»

Alpstaeg ist ein Patron alter Schule. Einer, der mal laut werden kann, das Herz aber auf dem rechten Fleck trägt. Einer, der mit Anpacken glänzt, nicht mit Abkassieren. Boni gibts in guten Geschäftsjahren zwar auch bei Alpstaeg, nur werden sie anders verteilt: Bei Swisspor bekommt der Abteilungsleiter genau gleich viel Zustupf wie die Putzfrau. Auch bei der Arbeit geht der Patron mit gutem Beispiel voran. Am Morgen erscheint er als Erster im Büro und verlässt es abends als Letzter. Und seine Angestellten ziehen mit. «Wenn wir einen Grossauftrag bekommen und morgen liefern müssen, dann stehen meine Arbeiter heute Nacht auf der Matte.» Swisspor habe auch schon Aufträge bekommen, weil in Deutschland am Freitagnachmittag nicht mehr gearbeitet wird.

Schweizer Tugenden

Für Bernhard Alpstaeg ist klar, dass die Schweiz gestärkt aus der Krise hervorgehen wird, wenn sie ihre alten >

Neuunternehmerpreis



Bruno Käch (links) vom Preisstifter Gewerbe-Treuhand Luzern freut sich mit Preisträger Roger Wermelinger von der Agentur Frontal in Willisau.

Seit 16 Jahren ehrt die Gewerbe-Treuhand Luzern – ein Tochterunternehmen des Kantonalen Gewerbeverbandes – einheimische Berufsleute, die den Sprung in die Selbstständigkeit erfolgreich gemeistert haben, mit dem Zentralschweizer Neuunternehmerpreis. Preisträger 2009 ist die «Agentur Frontal» aus Willisau. Die vor vier Jahren von Roger Wermelinger, René Häfliger und Bruno Steffen gegründete Grafikagentur zählt heute ein Dutzend Mitarbeiter und hat sich über die Region hinaus einen Namen als Fullservice-Werbeagentur gemacht. Anlässlich der Preisverleihung im D4 Business Center in Root konnte Inhaber Roger Wermelinger aus den Händen des neuen Gewerbe-Treuhand-Chefs Bruno Käch einen Check über 10 000 Franken in Empfang nehmen. Der diesjährige Zentralschweizer Neuunternehmerpreis wird am Dienstag, 14. September verliehen. Unternehmen aller Branchen und Grössen mit Sitz in der Zentralschweiz, die mindestens 12 Monate alt, aber nicht älter als fünf Jahre sind, können sich bis Ende Mai dafür bewerben: Gewerbe-Treuhand Luzern, Betreff «Neuunternehmerpreis 2010», Postfach, 6002 Luzern. (ds/ms)

› Tugenden wieder beherzigt. «Bescheiden sein und ein bisschen mehr arbeiten als die anderen», lautet sein Erfolgsrezept. Das fordert er auch von seinen Angestellten. Zuverlässigkeit und Qualität sind ihm besonders wichtig. Denn «Swissness» komme auf dem internationalen Markt sehr gut an. «Ein Schweizer Chauffeur, der Materialtransporte macht, muss Schweizerdeutsch sprechen, und er muss Grüezi und Ade sagen.» Von den Büromitarbeitern verlangt er, dass sie das Telefon höchstens dreimal klingeln lassen. «Schliesslich verkaufen wir nicht nur ein Produkt, sondern einen ganzen Service.»

Den Osten im Visier

Der Erfolg gibt Bernhard Alpstaeg recht. In 40 Jahren hat er Swisspor von einer Kleinfirma mit 14 Angestellten zu einer internationalen Gruppe ausgebaut. Heute beschäftigt er 3000 Personen in sechs Ländern. Während andere Unternehmen Leute auf die Strasse stellen, baut Alpstaeg aus. Seit kurzem vertreibt er seine Produkte auch in Polen, Rumänien und Slowenien. «Und nächstes Jahr werden wir die Ukraine attackieren», sagt Alpstaeg im Ton eines Feldherrn. Damit dürfte Swisspor die Milliarden-Umsatzgrenze knacken. Auch die Zukunft bereitet ihm keine schlaflosen Nächte. «Ich habe auf das richtige Pferd gesetzt. Energie sparen ist heute der grosse Trend. Wir fertigen sozusagen Massanzüge gegen den Klimawandel.»

Jassen statt Cüpli trinken

Trotz steiler Karriere – er startete mit einer Lehre als Maschinenbauer und studierte später an der Fachhochschule – ist Bernhard Alpstaeg im Herzen ein «Büezer» geblieben. Lieber geht er mit seinen Angestellten jassen als in der gehobenen Gesellschaft Cüpli zu trinken. Das hat er auch nicht vor, wenn er dereinst in «sein» Fussballstadion, die Swissporarena, einlaufen wird. 10 Millionen Franken zahlt Alpstaeg dem FC Luzern in den nächsten 10 Jahren, damit die neue Arena den Namen seines Unternehmens trägt. «Ich will dazu beitragen, den Jungen in der Zentralschweiz eine sportliche Vision zu geben.» Und nicht nur das. Als Mäzen möchte er jederzeit wissen, was mit seinem Geld geschieht. Sein Versprechen: «So lange ich da mitmache, können Sie sicher sein, dass nicht mehr ausgegeben als eingenommen wird.» Im Fussball wie im Unternehmen. ◀