



FACTUM

Ausgabe 2 – 2020

Schweizer Betonmagazin



STEFAN KÄSLIN

Verkaufsleiter CREABETON BAUSTOFF AG
«Die Erfahrung an der Basis macht uns authentisch.»

Seiten 4 – 6



HEUTE BESTELLT, MORGEN ABHOLBEREIT

Der CREABETON-Sammeltransport macht's möglich.

Seiten 20 – 21

Der Bohler – Ort des Fortschritts mit Dorfcharakter

Text **Melk von Flüe** Fotografie **Ella Leuenberger**

Liebe Leserinnen und Leser

Stetiger Aufbruch, Innovation und Heimat – das ist der Bohler. Und der Bohler repräsentiert die ganze MÜLLER-STEINAG Gruppe. Hier sind die Verkaufsorganisationen vertreten, hier wird produziert und hier werden unsere Produkte ausgestellt. Die Geburtsstätte der MÜLLER-STEINAG-Gruppe in Rickenbach LU hat sich im Laufe der Jahrzehnte zum grossflächigen Zentrum der gesamten Gruppe mit ihren 13 Standorten in der Schweiz entwickelt. Für mich ist der Bohler fast schon ein Dorf - und wie in einem Dorf kennt man sich: Hier läuft immer etwas, hier ist es nie langweilig. Es herrscht stetig Aufbruchstimmung – wenn wir unseren Rohstoff abbauen, wenn wir daraus unsere Produkte in Spitzenqualität fertigen, wenn unsere Chauffeure die Ware an unsere Kunden ausliefern und wenn wir neue Produktionsstätten bauen.

Zur Aufbruchstimmung gehört aber auch, dass wir uns stetig weiterentwickeln und vorwärtsstreben. Inspiriert vom Elan der über 300 Mitarbeitenden im Bohler treiben wir laufend Innovationen voran, um Stillstand zu vermeiden. Besonders im Bereich der Digitalisierung stehen grosse Projekte und enorme Veränderungen an: Die Prozesse im Verkauf und in der Logistik werden laufend dem digitalen Fortschritt angepasst. Unser Ziel ist es, in kurzer Zeit nur noch halb so viel Papier wie heute zu verbrauchen. Und indem wir bei unseren Produkten die BIM-Technologie einsetzen, fördern wir die Digitalisierung in der Planung,

im Bau und im Unterhalt von Bauwerken.

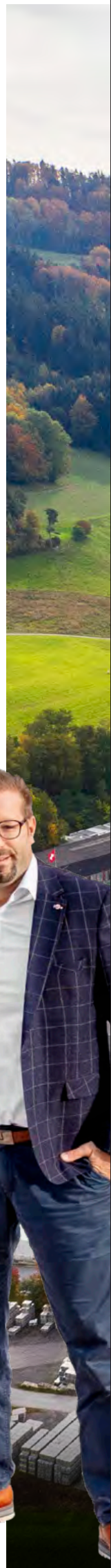
All dies nehmen wir vom Bohler aus an die Hand. Deshalb investieren wir auch viel, damit der Bohler als Arbeitsort attraktiv bleibt und wir weiterhin die fähigsten Fachkräfte hierherlocken können. So engagieren wir uns zum Beispiel finanziell für die ÖV-Anbindung des Bohlers oder bieten den Mitarbeitenden Weiterbildungsmöglichkeiten und eine Umgebung für individuelle Entwicklungen. Die Mitarbeitenden sollen sich an diesem Traditionsort wohlfühlen – damit der Bohler auch für sie eine Art Heimat ist.

Für mich ist der Bohler eine zweite Heimat geworden, denn seit mehr als 20 Jahren ist hier mein Arbeitsort. In meinen Rollen als Sachbearbeiter, Innendienstleiter, Verkaufsleiter und nun Geschäftsführer der CREABETON BAUSTOFF AG habe ich den stetigen Wandel im Bohler miterlebt und darf weiterhin Teil davon sein. Hier wurde meine Entwicklung gefördert, hier kann ich Verantwortung übernehmen und die spannende Zukunft mitgestalten. Sodass der Bohler auch für kommende Generationen ein Ort des Aufbruchs, der Innovation und ein Stück Heimat bleibt.



Ihr Franz Kaufmann

Vorsitzender der Verkaufsgesellschaften
der MÜLLER-STEINAG Gruppe



Neubau der SUVA in Thun
Selbstbewusstes Zusammenspiel

14

7 TERRASUISSE
**Schweizer Betonprodukte
aus natürlichen Rohstoffen**

20

CREABETON-Sammeltransport:
Heute bestellt, morgen abholbereit
**Kleinmengen und Nachlieferungen
innert 24 Stunden**

Es ist uns gelungen...

10

**FAMILIENGEIST ÜBER
GESAMTE FIRMENGROPPE**

4 Stefan Käslin, Leiter Verkauf
**«Die Erfahrung an der Basis macht
uns authentisch.»**

Eigen-Kreation: Looping-Bank
Geht nicht, gibt's nicht!

16

Eine Karriere im Bohler

18

**DIESE FRAU GIBT
IMMER VOLLGAS**

Impressum

Auflage – 15 500 Exemplare

Herausgeber – MÜLLER-STEINAG Gruppe

Redaktion – Patricia Häfeli und Bruno Ruesch, MÜLLER-STEINAG Gruppe

Titelbild – Brügger Architekten AG

Layout und Konzept – Hinz und Kunz AG

Druck – Engelberger Druck AG

Damit es rund läuft –

die Verkaufsgesellschaften der MÜLLER-STEINAG Gruppe:

CREABETON BAUSTOFF AG

MÜLLER-STEINAG BAUSTOFF AG

MÜLLER-STEINAG ELEMENT AG



«Die Erfahrung an der Basis macht uns authentisch.»

Viel Menschlichkeit und Fachwissen auf dem Bau – mit dieser Kombination gewinnt CREABETON-Verkaufsleiter Stefan Käslin viele Sympathien. Seine offene und ehrliche Art setzt er täglich ein, um intern wie extern das Beste für jedes Bauprojekt herauszuholen.

Text **Melk von Flüe** Fotografie **Ella Leuenberger**

«Mit Menschlichkeit kann man viel erreichen.» Stefan Käslin muss es wissen, hat er doch tagtäglich mit vielen Menschen zu tun. In seiner Funktion als Verkaufsleiter der CREABETON BAUSTOFF AG trifft er auf unterschiedliche Charaktertypen mit den verschiedensten Ansprüchen. Mit seiner ruhigen, besonnenen und sympathischen Art findet er praktisch mit Jedem und Jeder «den Rank», wie er es ausdrückt. «An Gesprächen mit Kunden gehe ich nicht nach Schema X vor. Ich bin einfach ich selbst.» Sozialkompetenz und Kommunikation sind in seinem Job von grosser Bedeutung. «Zusammen hinsetzen, ein Gespräch führen und dabei auch mal lachen – das gibt gegenseitiges Vertrauen», weiss der Nidwaldner aus eigener Erfahrung. Und Vertrauen ist in Geschäftsbeziehungen ein entscheidender Faktor.

Fachleute, nicht Verkäufer

Das Vertrauen der Kunden erlangen Stefan Käslin und seine neun Kundenberater im Aussendienst jeweils rasch. Das hat vor allem mit der hohen Fachkompetenz zu tun. «Wir haben Fachleute an der Front, die

das Arbeiten auf der Baustelle aus eigener Erfahrung kennen. Sie sind nicht in erster Linie Verkäufer, sondern Bauleute. Und das merkt der Kunde», sagt Käslin, der seine berufliche Laufbahn mit einer Maurerlehre startete. Viele Situationen, die die Experten der CREABETON BAUSTOFF AG auf den Baustellen antreffen, kennen sie aus eigener Erfahrung. So können sie wertvolle Tipps geben und den Kunden gezielt auf das Projekt bezogen beraten. «Die Kunden schätzen es, wenn wir auf die Baustelle kommen, uns die Pläne ansehen und dann Lösungen parat haben.» So bekommen Bauunternehmer und Gartenbauer immer das Richtige für ihr individuelles Projekt – nicht mehr und nicht weniger. Auf dieses Fachwissen zählt Stefan Käslin. «Die Erfahrung an der Basis macht in unserem Job enorm viel aus. Das macht uns authentisch.»

Persönlicher Austausch zählt

Stefan Käslin liegen aber nicht nur gute Beziehungen zu den Kunden am Herzen. «Mir ist enorm wichtig, dass ich unsere Leute intern gut kenne. Die Menschlichkeit ist fast wichtiger als die Fachkompetenz.»

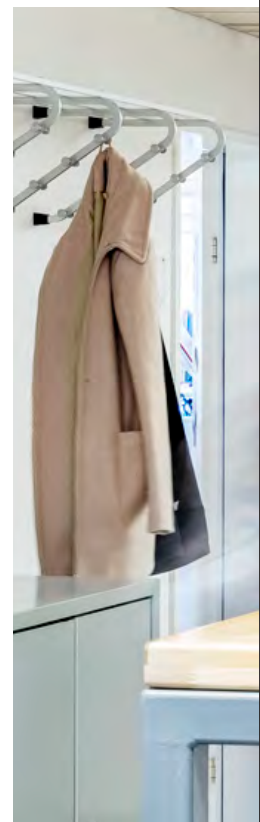
Offenheit
& Ehrlichkeit



Kompetente
Beratung



Passende
Lösung



So nimmt er sich trotz dicht gedrängtem Programm stets Zeit für einen Schwatz mit den Mitarbeitenden im Büro im Bohler. Immer dienstags fährt Käslin von Rickenbach LU in die Werke, um sich vor Ort direkt und persönlich mit den Kundenberatern in seinem Team auszutauschen.

Diese Fahrten an die Standorte der CREABETON BAUSTOFF AG sind eine der wenigen Konstanten in seinem Job als Verkaufsleiter, den er seit Januar 2019 innehat. «Den typischen Tag gibt es bei mir nicht.» Mal ist er im Büro, wo er Offerten nachfasst und sich mit Geschäftsführer Franz Kaufmann austauscht. Mal geht er mit seinen Kundenberatern auf Kundenbesuch. Und manchmal verhandelt er mit Gartenbauern und Bauunternehmern direkt. «Mein Job ist sehr abwechslungsreich. Ich weiss nie, was in der kommenden Woche läuft.» Doch Stefan Käslin nimmt's gelassen, ganz seiner Art entsprechend.

Mehr als reiner Produktverkauf

Diese Flexibilität und Lockerheit kommt Käslin sehr entgegen, denn er hält die Fäden zwischen Kundschaft und seinem Arbeitgeber in der Hand. Es liegt an ihm, dass für jedes Projekt die beste Lösung gefunden wird – und zwar unkompliziert,

rasch und professionell. Dafür ist ihm kein Aufwand zu gross: «Die Kunden können uns ihre Pläne schicken oder wir kommen auf die Baustelle. Wir wollen ihnen nicht einfach etwas verkaufen. Sie sollen genau das bekommen, was sie brauchen.» Und das geht bei der CREABETON BAUSTOFF AG oft über den reinen Produktverkauf hinaus. Diverse Dienstleistungen bringen dem Kunden wertvollen Mehrwert (siehe Kasten).

Auf eine kompetente Beratung und individuelle Lösungsansätze legt Stefan Käslin hohen Wert. Die Unterstützung der Kunden im Bauprozess gehört für ihn zu einem guten Service dazu.

Mit Menschlichkeit zum Ziel

Genau diese Offenheit und Ehrlichkeit schätzen sowohl die Kunden wie auch die Mitarbeitenden an Stefan Käslin. Denn trotz seines intensiven Jobs bleibt er immer die Ruhe selbst und findet für alle Parteien einen gangbaren Weg. «Druck machen liegt mir nicht. Ich komme mit einer ruhigen und kollegialen Art besser zurecht.»

So überrascht es nicht, dass der zweifache Familienvater auch privat viel Wert auf Geselligkeit und Ruhe legt. «Ich geniesse es, in der Natur zu sein und Freunde im lockeren Rahmen zu treffen.» Man merkt:

Der korrekte Umgang mit Menschen ist Käslin ein grosses Anliegen. Und man glaubt es ihm zweifellos, wenn er sagt, dass man mit Menschlichkeit viel erreichen kann – nicht nur im privaten Leben, sondern auch im Büro und auf der Baustelle.

SERVICES SCHAFFEN MEHRWERT



Über 6'000
Betonartikel



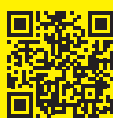
über 30
Fahrzeuge



Spezial-
anfertigungen

Bei der Produktpalette der CREABETON BAUSTOFF AG können Stefan Käslin und sein Team aus dem Vollen schöpfen: **Über 6'000 Betonartikel** umfasst das Sortiment, wovon rund 3'500 kurzfristig ab Lager verfügbar sind. Mit dem reinen Verkauf von Betonprodukten gibt man sich aber nicht zufrieden. Die Kunden aus Gartenbau und Umgebungsgestaltung, Hoch-, Tief- sowie Strassenbau profitieren zusätzlich von der professionellen Beratung, **fachlichen Unterstützung**, unkomplizierten Bestellvorgängen und weiteren Dienstleistungen während des gesamten Bauprozesses. So transportiert die CREABETON BAUSTOFF AG mit der **eigenen Fahrzeugflotte** von über 30 Fahrzeugen die gewünschten Produkte zuverlässig und pünktlich direkt auf die Baustelle und führt Kran- und Versetzarbeiten aus.

Selbst in einmaligen Bausituationen und bei individuellen Wünschen hat die CREABETON BAUSTOFF AG stets eine passende Lösung parat. **Vielseitige Eigen-Kreationen oder Spezialanfertigungen** sind auf Wunsch realisierbar. Dies immer mit dem Ziel, dem Kunden einen Mehrwert zu ermöglichen, der über den reinen Produktverkauf hinaus geht.



STEFAN KÄSLIN

Verkaufsleiter
stefan.kaeslin@creabeton-baustoff.ch
creabeton-baustoff.ch/team

Mit Offenheit und Menschlichkeit behält der Verkaufsleiter Stefan Käslin selbst in hektischen Zeiten und Projekten die Ruhe.

Täglich unterwegs

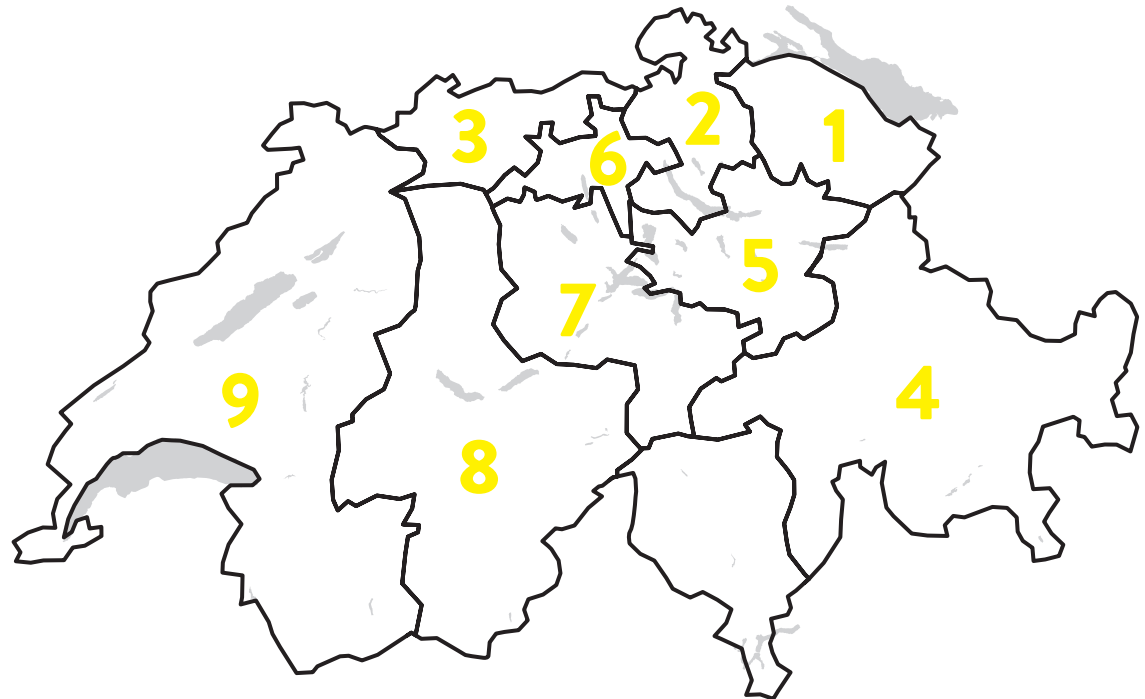


Professionelle Beratung

Das Team von Stefan Käslin wird durch sieben technische Berater unterstützt. Hinzu kommen vier fachtechnische Berater für die Bereiche Spezial-elemente, Gartenbau und friwa® Umwelttechnik.

Mit der Kombination von Kundenberatern und Technischen Beratern bietet die CREABETON BAUSTOFF AG ihren Kunden ein optimales Mehrwert-Paket an Unterstützung, Fachkompetenz und Service.

creabeton-baustoff.ch/team



1 STEFAN ZELLWEGER

079 418 08 24

stefan.zellweger@creabeton-baustoff.ch



2 FELIX GREENER

079 470 43 45

felix.gretener@creabeton-baustoff.ch



3 PATRIC EHRESHEIM

079 217 65 56

patric.ehresheim@creabeton-baustoff.ch



4 UELI DOMENIG

079 407 55 66

ueli.domenig@creabeton-baustoff.ch



5 MARTIN FRIES

079 693 14 71

martin.fries@creabeton-baustoff.ch



6 MARCEL SUTER

079 677 16 12

marcel.suter@creabeton-baustoff.ch



7 FRANZ FURRER

079 219 61 22

franz.furrer@creabeton-baustoff.ch



8 RETO REINHARD

079 696 27 39

reto.reinhard@creabeton-baustoff.ch



9 JOHN JUTZET

079 695 03 54

john.jutzet@creabeton-baustoff.ch

TERRASUISSE-Betonprodukte werden in den regionalen Herstellerwerken gefertigt. Rohstoffgewinnung, Produktion und Lagerung erfolgen direkt vor Ort. Das garantiert kurze Transportwege, die bei durchschnittlich 55 Kilometern liegen. Eine ausgeklügelte Logistik sorgt für einen effizienten und umweltgerechten Lieferservice.

Kurze Transportwege

82 Prozent der für TERRASUISSE-Produkte eingesetzten Rohmaterialien Sand und Kies müssen vom Abbau bis zur Produktion weniger als vier Kilometer weit transportiert werden.

TERRASUISSE

Produkte ganz aus Ihrer Nähe



ABBAU ROHMATERIAL

Schonungsvoller Abbau des Rohmaterials und ressourcenschonender, emissionsarmer Transport



PRODUKTION / LAGER

Arbeitsplätze für 800 Mitarbeitende
Lehrstellen für Betonwerker/Betonwerkerinnen



TRANSPORT

Hauseigene Logistikabteilung mit moderner und energieeffizienter Fahrzeugflotte.
Einsatz von QualityDrive zur Reduktion von Treibstoffverbrauch und CO₂-Ausstoss.



RECYCLING

Angebot von Recycling-Beton bis hin zur Produktion von Fertigelementen aus Recycling-Beton.



TERRASUISSE STEHT FÜR ÖKOLOGISCHE BETONPRODUKTE

Den Schweizer Boden nachhaltig nutzen

Regional, umweltschonend und nachhaltig: Das Label TERRASUISSE zeichnet Betonwaren aus, die nach besten Öko-Prinzipien hergestellt und vertrieben werden. Die Entscheidung für TERRASUISSE-Produkte ist ein Bekenntnis für Schweizer Baustoffe aus natürlichen Rohstoffen.

Text **Melk von Flüe** Fotografie **Ella Leuenberger**



7 STEINHARTE FAKTEN...



Switzerland first: Schweizer Rohstoffe spielen bei TERRASUISSE die Hauptrolle

95%

TERRASUISSE-Produkte bestehen im Durchschnitt zu 95% aus Schweizer Rohstoffen

SWISS MADE

Alle TERRASUISSE-Produkte erfüllen die Swissness-Kriterien des Bundes



Fast die gesamte Wertschöpfung der TERRASUISSE-Produkte bleibt im Inland



TERRASUISSE-Produkte leben länger, denn Beton ist wiederverwertbar

50%

Abbauflächen werden rekultiviert und zu 50% zu Naturschutzgebieten

5

Von der Bestellung bis zur Produktlieferung vergehen durchschnittlich fünf Tage



Kulmerauer Allmend, an der Grenze der Kantone Luzern und Aargau: Hier werden wertvolle Bodenschätze abgebaut – Kies und Sand. Sie sind die Hauptbestandteile des Naturbaustoffs Beton, welcher nicht nur durch seine Robustheit und Langlebigkeit besticht, sondern auch durch seine hervorragende Ökobilanz. Jedenfalls dann, wenn die aus ihm gefertigten Produkte mit dem Label TERRASUISSE gekennzeichnet sind. Das Label für Betonprodukte aus natürlichen und regionalen Rohstoffen steht für schonenden Abbau, ressourcensparende Produktion, kurze Transportwege (siehe S. 7) und nachhaltiges Recycling. Damit ist TERRASUISSE für Gartenbauer und Bauherren ein guter Indikator für ökologisch wertvolle und regionale Betonwaren.

SANTURO® Mauersteine machen's vor

Zurück auf die Kulmerauer Allmend: Hier beginnt auch die Geschichte des SANTURO®-Mauersystems, eines von unzähligen Produkten der CREABETON BAUSTOFF AG mit TERRASUISSE-Zertifizierung. Der Betonstein, der Sandstein ganz schön ähnlich sieht, eröffnet Gartenbauern vielfältige Möglichkeiten im Mauerbau. Denn mit SANTURO® lassen sich edle Mauerwerke im Stil von Landhaus-, Weinberg- und Spaltsteinmauern erstellen. Ihr Rohmaterial wird nach dem Gesteinsabbau von der Kulmerauer Allmend ins nahegelegene Herstellwerk der MÜLLER-STEINAG Gruppe im Bohler in Rickenbach LU transportiert, wo die einzelnen SANTURO®-Steine ressourcenschonend produziert werden. Keine vier Kilometer von Abbauort entfernt entstehen Mauersteine, die Natursteinen täuschend echt sehen. Wieso also Natursteine aus fernen Ländern wie China importieren – per Schiff, Bahn und LKW –, wenn es regionale Produkte gibt, die optisch gleichwertig sind und eine viel bessere Ökobilanz aufweisen?

Mehr Schweiz geht nicht

Genau auf diese Eigenschaften weist das Label TERRASUISSE hin: Zertifizierte Produkte sind fast ausschliesslich aus Schweizer Rohstoffen hergestellt. Nur wenn ein Material nicht in der Schweiz vorkommt, wird es aus dem Ausland importiert. So liegt der durchschnittliche Wert- sowie Mengenanteil der Schweizer Rohstoffe über das gesamte TERRASUISSE-Sortiment bei mehr als 95 Prozent. Doch in TERRASUISSE

steckt noch mehr Schweiz: Die damit verbundenen Arbeitsplätze, Produktionsstätten, Lagerplätze und Dienstleistungen wie fachkundige Beratung, Logistik und Transport sind hierzulande angesiedelt und erbringen ihre Wertschöpfung in der Schweiz.

Mit der Wahl von TERRASUISSE-Produkten bekennen sich Gartenbauer und Bauherren also zu ökologischen Schweizer Produkten von höchster Qualität und Ästhetik. Das SANTURO®-Mauersystem verdeutlicht dies eindrücklich: Dank den kurzen Transportwegen zwischen Gesteinsabbaustätten, Herstellwerken und Endkunden sowie der ressourcenschonenden Produktion ist die Ökobilanz von SANTURO®-Steinen viel besser als von importierten Natursteinen. SANTURO® steht aber auch für Mauersysteme, die alle Anforderungen an Ästhetik und Funktionalität erfüllen. Als Stützmauer eingesetzt ermöglichen SANTURO®-Mauern stabile Hangsicherungen und Terrassierungen, die dem Erddruck standhalten. Freistehend sind sie Sicht- und Lärmschutz sowie Gestaltungselement in Einem. Durch die verschiedenen Ausprägungen von Format und Farbe der SANTURO®-Steine entstehen Unikat-Mauern edelster Art.

TERRASUISSE-Produkte wiederverwerten

Kommen in der Gartengestaltung TERRASUISSE-Produkte zum Einsatz, erhält der Kunde Schweizer Topqualität mit hervorragender Ökobilanz. Letztere geht über Abbau, Produktion und Transport hinaus. TERRASUISSE-Produkte können nach Ablauf ihrer langen Lebensdauer rezykliert und als Gesteinskörnung immer wieder verwendet werden – zum Beispiel im Strassenbau und der Elementfertigung. Und die CREABETON BAUSTOFF AG übernimmt auch Verantwortung in den Abbaugebieten der TERRASUISSE-Rohstoffe, indem diese Orte unter fachkundiger ökologischer Begleitung rekultiviert werden. Auf der Kulmerauer Allmend sind so bereits wertvolle Lebensräume für die Tier- und Pflanzenwelt geschaffen worden. Auch dafür steht das TERRASUISSE-Label

SANTURO® MAUERSTEINE

verleihen jedem Garten ein besonderes Ambiente. Mehr Produkte der SANTURO®-Linie unter creabeton-baustoff.ch/santuro-linie



TERRASUISSE

Alles rund um das Label für das Beste aus Ihrer Region finden Sie auf creabeton-baustoff.ch/terrasuisse

ES IST UNS GELUNGEN...

Familiengeist über gesamte Firmengruppe



Foto: Sommer 2020

Im Bohler stand einst ein grosser Bauernhof. Hier wuchsen die drei Brüder Sebastian Müller-Kleeb, Urban Müller-Tschanz und Erwin Müller-Meyer mit acht weiteren Geschwistern auf. Im Gespräch mit den drei Inhabern der MÜLLER-STEINAG Gruppe sowie Ariane Müller, VR-Mitglied und Vertreterin der jüngsten Generation, wird eines deutlich: Der Familiengeist ist der wichtigste Wert der Firma.

Text **Nina Huber** Fotografie **Janmaat GmbH**

HISTORISCHE EREIGNISSE UND FIRMEN- GESCHICHTE

1874

Johannes Hunziker gründet die
Seifen- und Cementwarenfabrik
J. Hunziker

1929

Börsencrash in New York führt
zur Weltwirtschaftskrise der
Dreissigerjahre

1960

Sebastian Müller-Troxler
übernimmt die Firma

UM 1800

Beginn der Industrialisierung

1927

Erste maschinelle Fertigung von
Zementrohren im Bohler mit zwei
Personen und viel Handarbeit

1939 BIS 1945

Zweiter Weltkrieg

Welche prägende Kindheitserinnerung verbinden Sie mit dem Bohler?

E.M. Wir sind hier auf diesem Gebiet aufgewachsen. Das Grundgeräusch des Kieswerks gehörte zu uns wie ein Wasserfall zu den Bergen, und wenn es still war, wurde der Vater nervös, weil dann etwas nicht stimmte. Wir waren umgeben von Tümpeln, Biotopen und Schlammweihern. Dort lebten Frösche und Kröten, die wir oft anschauen gingen.

U.M. Hier stand ein alter Bauernhof, wir waren sieben Buben und vier Mädchen. Bis zur Schule im Dorf mussten wir vier Kilometer zu Fuss gehen. Das störte uns aber überhaupt nicht. Die Mutter stellte uns am Morgen jeweils einfach hinaus und wir konnten draussen machen was wir wollten.

A.M. Ich kam natürlich später zur Welt und wuchs in Rickenbach auf. Aber weil mein Vater Erwin so Freude an den Weihern hatte, kamen wir oft mit den Sandkastenkesseln rauf in die Grube und retteten die Kaulquappen aus den ausgetrockneten Weihern. Ausserdem fanden unsere Familienfeiern meistens hier auf dem Gelände statt und das war mit meinen fünfundzwanzig Cousins und Cousinen immer

fantastisch. Wir hatten unendlich viele Möglichkeiten «Versteckis» zu spielen.

U.M. Arm- und Beinbruch gehörten dann auch manchmal dazu (lacht).

S.M. Das hier war wirklich ein eigener Kosmos, eine eigene Republik. Ich kannte meine Familie und die Mitarbeitenden. Nur schon das Dorf Rickenbach war für mich weit weg und ein Ausflug dahin bedeutete ein Eintauchen in eine fremde Welt.

Wenn Sie auf die Geschichte rund um den Bohler zurückblicken, was war aus Ihrer Sicht das wichtigste Ereignis?

E.M. Der grösste Schub passierte unter unserem Vater, Sebastian Müller-Troxler, indem er voll in den Kieswerkbau einstieg, eine Betonanlage errichtete und die Pflastersteinproduktion aufzog.

U.M. Unser Vater war gelernter Landwirt. Sein Umdenken, dass er nicht ausschliesslich auf die Landwirtschaftsmaschinen setzte, machte den Unterschied. Wir gingen weltweit die neusten Maschinen anschauen.

BOHLER RICKENBACH

Der Bohler in Rickenbach war ein Bauernhof. Im Zuge der Industrialisierung sollte mitten durch das Gebiet eine Eisenbahnlinie gebaut werden. Es kam anders. Die beiden Brüder Xaver und Blasius Müller legten 1927 den Grundstein des heutigen Unternehmens, indem sie in der ehemaligen Scheune des elterlichen Hofes 1-Meter-Zementrohre maschinell fertigten. 1960 übernahm Sebastian Müller-Troxler und liess nur zwei Jahre später ein modernes Kieswerk bauen – da, wo schon Ende des 19. Jahrhunderts ein gewisser Herr Hunziker das Grien für seine Betonwarenfabrik holte. 1969 kam eine Produktionsstätte von 2-Meter-Spezialbetonrohren hinzu. 1981 wurde die MÜLLER-STEINAG BAUSTOFF AG gegründet und damit einerseits das Sortiment deutlich vergrössert, andererseits die Produktion effizienter gemacht. 1994 wurde die CREABETON BAUSTOFF AG gegründet und ein neues Verwaltungsgebäude im Bohler errichtet. 2003 kam der Standort Brugg, der einzige von der Hunziker AG übriggebliebene, zur MÜLLER-STEINAG Gruppe. So schliesst sich der Kreis. Heute umfasst die Firmengruppe 13 Standorte und rund 800 Mitarbeitende. Die einfache Scheune im Bohler ist dem grössten Kies- und Betonwerk der Region gewichen.



1962

Bau eines modernen Kieswerkes

1973

Gründung der Sebastian Müller AG

1983

Ronald Reagan wird US-Präsident; Erstes Mobiltelefon (Motorola Dynatac) kommt auf den Markt

1991

Ende der Apartheid in Südafrika

1961

Erster Raumflug eines Menschen (Juri Gagarin) & Bau der Berliner Mauer

1981

Die Sebastian Müller AG und die STEINAG Rozloch AG gründen die MÜLLER-STEINAG BAUSTOFF AG

1987

Übergang der Favre Betonwaren AG an die Sebastian Müller AG und ROZAG

1989

Kommerzialisierung des World Wide Web, Start der digitalen Revolution; Fall der Berliner Mauer, Wiedervereinigung von Deutschland





Erwin Müller-Meyer, (E.M.)
Inhaber, Mitglied des VR



Sebastian/Baschi Müller-Kleeb, (S.M.)
Inhaber, Mitglied des VR

Wo fand er die grösste Inspiration?

U.M. Nicht etwa in den USA, wie man denken könnte, sondern in Europa; Deutschland und Holland waren führend.

A.M. Ich bewundere den Mut, den mein Grossvater hatte, das Risiko zu nehmen, hier zu investieren, obwohl nicht von Anfang an klar war, ob es ein erfolgreicher Industrieort werden würde.

S.M. Die Übernahme der Hunziker AG 2003 war matchentscheidend. Diese war einmal die grösste Schweizer Anbieterin von Betonwaren, und deren Übernahme leitete sehr viele Veränderungen ein.

Wer ist für Sie die Frau oder der Herr MÜLLER-STEINAG?

E.M. Unser Vater verkörperte die Firma und später unser ältester Bruder Baschi.

U.M. Die Eltern. Unsere Mutter hatte unseren Vater stets voll unterstützt – neben den elf Kindern, die sie gross gezogen hatte. Bis ins hohe Alter von 92 holte sie die Post in Rickenbach, das liess sie sich nicht nehmen, bis sie Anfang Oktober dieses Jahres verstorben ist.

A.M. Mein Grossvater war eine richtige Persönlichkeit, vor der ich immer viel Respekt hatte. Danach wurde Baschi die Leader-Figur.

S.M. Es gab verschiedene MÜLLER-STEINAG-Repräsentanten: Unseren Vater, dann kamen ich und bald Urban dazu. In diesem Zusammenhang sind aber auch Adalbert Vokinger und Louis Schnyder vom Rotzloch zu nennen.

Was wäre möglicherweise aus Ihnen geworden, wenn Sie nicht hier im Bohler wären?

E.M. Als Kind wollte ich Bauer oder Astronaut werden.

U.M. Ich wollte Autorennfahrer werden. Aber ich kann gar nicht gut Autofahren.

A.M. (lacht laut): Du kannst wirklich nicht gut Autofahren! Ich überlegte mir, Lehrerin zu werden. Geografie interessierte mich besonders, aber auch Sprachen und Mathematik.

S.M. Ich war an allem interessiert, in Musik, Literatur und Naturwissenschaften. Aber am Schluss kam ich dorthin, wo ich hingehörte.

Was bringt die Zukunft?

E.M. Der Beton ist ein faszinierender Baustoff. Die grosse Herausforderung für die Zukunft ist die Nachhaltigkeit. Wir brauchen Lösungen für weniger CO₂-Ausstoss.

U.M. Potenzial gibt es zum Beispiel bei der Mobilität. Wir müssen die Lastwagen aufrüsten, möglicherweise eine Flotte mit Elektro- oder Wasserstoffantrieb beschaffen. In jeder Sitzung ist die Nachhaltigkeit ein Thema.

A.M. Wir müssen die kritischen Punkte proaktiv angehen. Ein weiteres wichtiges Thema ist die Digitalisierung: Hier können wir effizienter werden und noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen.

S.M. Irgendwann werden wir nicht darum herumkommen, neue Produkte zu entwickeln, wenn wir den Standort Bohler erhalten wollen. Aber über die Jahre haben wir gelernt,





Urban Müller-Tschanz, (U.M.)
Inhaber, Präsident des VR



Ariane Müller, (A.M.)
Mitglied des VR

wie richtig die Redewendung ist: «Schuster, bleib bei deinen Leisten»! Es muss mit der Bauwirtschaft zu tun haben.

Was sind für Sie die wichtigsten Werte Ihrer Firma?

E.M. Wichtig ist, dass man gerne arbeiten geht und das Umfeld stimmt. Wir pflegen hier eine freie und offene Atmosphäre und einen sehr kollegialen Umgang.

U.M. Unser Erfindergeist. Und die familiäre Atmosphäre. Die Mitarbeitenden müssen zu uns passen und wir zu ihnen. Unsere Mentalität und unsere Werte durchdringen alle Werke, auch jene, die wir hinzugekauft haben.

A.M. Wir sind zwar gross, aber wir sind ein Familienbetrieb. Das heisst, wir gehen

kollegial miteinander um, pflegen eine Du-Kultur, haben flache Hierarchien. Bei uns zählt nicht nur der schnelle Gewinn, sondern es geht um langfristige Projekte.

S.M. Ich bin stolz, dass es uns gelungen ist, den Familiengeist über die gesamte Firmengruppe auszubreiten.

Was ist Ihr Wunsch für die kommenden Generationen?

E.M. Dass der familiäre Geist weiterleben kann.

U.M. Es wäre schön, wenn die Firma weiterhin in der Familie bleibt. Wir zwingen niemanden dazu, aber wenn jemand möchte, geben wir gerne die Chance.

A.M. Bis jetzt waren Brüder am Ruder. Meine Generation ist durch meinen Cousin und mich vertreten. Ich hoffe, dass wir den Familiengeist weitertragen können.

S.M. Nach diesen Aussagen kann ich nur sagen: Amen.

UNSERE WERTE UND ZIELE

Erfahren Sie mehr über unsere Firmenkultur:



mueller-steinag.ch/werte-ziele

2006

Die Brüder Müller werden mit der Aktienübernahme der ROZAG HOLDING AG zu den alleinigen Inhabern der MÜLLER-STEINAG HOLDING AG.



2009

Barack Obama wird erster schwarzer Präsident der USA

2012

Gründung der Verkaufsgesellschaft MÜLLER-STEINAG ELEMENT AG

2011

Übernahme der vorwiegend in der Elementvorfabrikation tätigen Firmen Elementwerk Brun AG, Zanoli AG sowie der Cavag Element- und Behälterbau AG.

2014

Übernahme Frisba und Gründung FRISBA Raumzellen AG

2013

Produktionsstart ELEMENT Line

2020

13 Standorte und 800 Mitarbeitende



BAUINFO

Objekt

Neubau Aarestrasse 36, 3600 Thun

Bauherrschaft

Suva, Abteilung Immobilien,
6002 Luzern

Architektur

Brügger Architekten AG, 3600 Thun

Betonelemente

MÜLLER-STEINAG ELEMENT AG,
6221 Rickenbach

Spezifikationen

- Total 338 verschiedene Elemente
- Grau-Zement mit brauner Einfärbung
- Schalungstyp 4.1
- Scharfkantige Aussenkanten
- Hydrophobierung

NEUBAU DER SUVA IN THUN

Selbstbewusstes Zusammenspiel

Am Aarelauf in Thun klaffte eine bisher als Parkplatz genutzte Baulücke. Diese wurde nun durch einen siebengeschossigen Suva-Neubau geschlossen. Der massive Skelettbau mit vorgehängten eingefärbten Betonelementen fügt sich selbstbewusst ins Thuner-Gesamtbild ein.

Text **Gregor Eigensatz** Fotografie **Roland Trachsel**



Diese 1:1-Musterfassade wurde extra von der MÜLLER-STEINAG ELEMENT AG erstellt, während der Rohbau auf der Baustelle weiter seinen Lauf nahm. Bauherrschaft und Architekten erhielten so die Gewähr, dass das Fassadenbild zuletzt auch wirklich den Vorstellungen entsprach.

Zentrale Lage und räumliche Nähe zu Altstadt und Fluss, optimale Verkehrsanbindung, vielfältige Aussenraumbezüge: Diese Attraktivität des Ortes wusste die Immobilienabteilung der Suva mit dem Bau eines siebenstöckigen Gebäudes aus Beton und Glas zu nutzen. «Als grösste Unfallversicherung der Schweiz investiert die Suva einen Teil ihres Rentendeckungskapitals sicher und nachhaltig in bestehende Immobilien sowie in solche, die sie neu erstellt», ist von der Suva Medienstelle zu erfahren – 17,5 Millionen Franken davon für den Neubau Aarestrasse 36 in Thun.

Verantwortung als Leitschnur

Wie selbstverständlich fügt sich der markante Betonelementbau in die bestehende Zeile eines schützenswerten Bürobaus aus den 1960er Jahren ein. Die Struktur des Gebäudes besteht aus zwei Kernen in Beton und aus Fassadenstützen. Dazwischen spannen sich die verschiedenen Nutzungen auf. Die Hülle besteht aus vorgehängten, vorfabrizierten Betonelementen und raumhohen Fenstern mit einer einheitlichen Teilung. Die Wandelemente folgen der Gebäudestruktur, nehmen dabei die Fluchten des Nachbarbaus auf und entwickeln diese auf eigenständige Art weiter. Mit der Auflösung des Rasters in den obersten zwei Stockwerken wird das markante Volumen subtil gegliedert. Die Geschossbänder übernehmen die Struktur des Nachbargebäudes. Das Zusammenspiel aus eingefärbtem Beton, Metall und Holz lebt vom Kontrast zwischen edlen, zurückhaltenden Materialien und der reduzierten Architektursprache.

Prozess des Werdens und Entstehens

«Frühzeitig haben wir zuhänden der Bauherrschaft und der Architekten Musterplatten gefertigt, um schliesslich den gewünschten Farbton bestimmen und zur Genehmigung vorlegen zu können», beschreibt Rafael Kaufmann, Projektleiter MÜLLER-

STEINAG ELEMENT AG, den intensiven Entstehungsprozess der eingefärbten Betonelemente für die Fassadenkonstruktion. «Anschliessend erstellten wir aufgrund der Architektenpläne und in einem engen Austausch mit dem Lieferanten der Befestigungstechnik die Werkpläne. Nach dem «Gut zur Ausführung» der Architekten wurde der Produktionsordner fertiggestellt und die 338 zum Teil verschiedenen Elemente in der Plantafel verplant.» Schlag auf Schlag sei es dann weitergegangen: zuerst in die Zimmerei zum Schalungsbau, von dort zur eigentlichen Produktion und schliesslich zur fachgerechten Lagerung der gegossenen Betonteile. Da es sich um Sichtelemente handelt, wurden diese in ein Innenlager gebracht und dort sorgfältig auf die hauseigenen SMAGA Abstand- und Distanzhalter (wegen der Gerbsäure nicht auf Holz) gelegt. Der Verlad erfolgte nach detailliertem Montageprogramm und die Lieferung wegen enger Platzverhältnisse auf der Baustelle just-in-time. Die hochfesten Stützen und die Brüstungselemente der Dachterrasse im 2. OG wurden während der Rohbauphase durch den Baumeister versetzt, die Fassadenelemente durch eigene Werkmonteure.

Sicher nachhaltig planen und bauen

«Wir sind von der Top-Abwicklung bei der MÜLLER-STEINAG ELEMENT AG begeistert – angefangen von der AVOR über die Planungsbegleitung, die Bemusterungen bis hin zur so wichtigen, aber immer einwandfreien Termineinhaltung. Die Qualität stimmte einfach, und zwar über alles, bei den einzelnen Anschlussdetails genauso wie bei den gesamten Entstehungs-, Lieferungs- und Montageprozessen», freut sich Architekt Heinz Brügger, um gleich hinzuzufügen: «Bei einer nächsten Gelegenheit werden wir gerne wieder mit der MÜLLER-STEINAG ELEMENT AG zusammenarbeiten.»



«Mit unseren eigenen Produktionsstätten, dem Transport und der Montage bieten wir ein lückenloses Dienstleistungspaket rund um den Elementbau in Beton. Nutzen Sie dies bei einer Projektumsetzung. Wir freuen uns auf spannende Herausforderungen.»

RAFAEL KAUFMANN

Objektleiter MÜLLER-STEINAG ELEMENT AG
rafael.kaufmann@ms-element.ch
ms-element.ch



EIGEN-KREATION: LOOPING-BANK

Geht nicht, gibt's nicht!

Was einst für eine CREABETON-Werbekampagne auf dem Papier entworfen wurde, wurde jetzt für einen Zürcher Unternehmer in die Realität umgesetzt. Die einzigartige Looping-Bank zeigt, wie aus dem scheinbar Unmöglichen ein handfestes Produkt entsteht.

Text Anja Wieder Fotografie Ella Leuenberger

INSPIRATION ZUR REALISATION



Die fotorealistische 3D-Visualisierung der Werbeanzeige war die Inspirationsquelle von Albert E. Surber und seinem Sohn.



Die aussergewöhnliche Looping-Form der Bank machte die statische Realisierung zur Herausforderung - besonders die Schalungs- und Armierungsarbeit.

LOOPING-BANK

Bauherrschaft

Surber Immobilien AG, Zürich

Betonelement

CREABETON BAUSTOFF AG

Ausführung

Beton schalungsglatt

Grösse

400 × 60 × 40 cm (L/B/H)

Looping: 150 cm

Stärke: 15 cm

EIGEN-KREATION

«Wir waren zuerst erstaunt über den doch sehr ungewöhnlichen Auftrag. Doch bei uns ist nichts von vornherein unmöglich und wir finden letztendlich zu jeder Idee die passende Lösung. Und so war die Looping-Bank eine einzigartige Herausforderung für die Abteilung Eigen-Kreation», sagt Martin Wüest, Technischer Berater Sonderanfertigungen bei der CREABETON BAUSTOFF AG.

«Wollen auch Sie mit Ihren eigenen Ideen die Grenzen des Üblichen sprengen? Wie wäre es zum Beispiel mit einer Kücheninsel aus Beton oder einem Spezial-Brunnen? Interessiert? Dann sprechen Sie uns an.»

MARTIN WÜEST

Technischer Berater Sonderanfertigungen
martin.wueest@creabeton-baustoff.ch
creabeton-baustoff.ch/eigen-kreation



Im Innenhof des Hardschloss-Areals in Zürich gibt es ein neues Highlight. Die Looping-Bank, eine Bank, die in ihrer Form einmalig ist. «Wir waren auf der Suche nach einem aussergewöhnlichen Element für den Innenhof unserer neuen Wohnüberbauung in der Ernastrasse», erklärt Albert E. Surber (Senior), Geschäftsführer der Surber Immobilien AG. Sein gleichnamiger Sohn, Geschäftsführer und Inhaber der Surber Metallbau AG, entdeckte die Werbeanzeige von CREABETON, auf dem diese nun realisierte Bank abgebildet war. Junior und Senior Surber waren sich gleich einig, dass dies das perfekte Kunstobjekt für den Innenhof sei. Die Frage war, ob eine solche Bank aus Beton überhaupt umsetzbar ist.

Anspruchsvolle Herausforderung

Diese Frage konnte die im Bohler (Rickenbach) angesiedelte Abteilung Eigen-Kreation von CREABETON einfach beantworten, denn ihre Aufgabe ist es, Träume

aus Beton in handfeste Sonderanfertigungen umzusetzen. Martin Wüest, Spezialist mit langjähriger Erfahrung, findet gemeinsam mit seinem Team immer einen Weg, individuelle Wünsche dauerhaft in Beton zu giessen. Machbarkeitsabklärungen, Evaluationen für den Formenbau, Kostenberechnungen für Herstellung und Lieferung gehören dabei zum abgerundeten Leistungspaket der Abteilung Eigen-Kreation, so auch bei der 4-Meter langen Looping-Bank.

Komplexe Schalung und Armierung

Im Austausch mit Surber war schnell klar, dass das Projekt trotz statischen Herausforderungen angepackt wird. Besondere Knackpunkte des Projekts waren die Schalung und Armierung. Die Schalung wurde in Zusammenarbeit mit der Andreas Egli GmbH aus Rhäzüns gemeistert, während die Armierung gemeinsam mit der Holz und Metall GmbH aus Schlieren realisiert wurde. Allein der Looping hat eine Höhe von 1,50 Meter und dessen Stabilität

muss 100%-ig gewährleistet sein. Deshalb mussten, bevor mit dem Schalungsbau gestartet wurde, alle nachfolgenden Schritte genauestens abgeklärt und die Planung bis ins Detail angepasst werden.

Kunde zufrieden – Ziel erreicht

Besondere Kundenwünsche, wie die Oberflächenbehandlung der Bank und die Bearbeitung der Kanten wurden zur Zufriedenheit von Surber erledigt. «Es war eindrücklich zu sehen, wie schnell das Objekt fertig war. Ende Juni erfolgte der Auftrag an CREABETON und nun (Ende September) steht das Objekt bereits an seinem Platz. «Mit der Bank bin ich sehr zufrieden. Vor allem muss ich betonen, dass die Zusammenarbeit mit CREABETON stets sehr unkompliziert war. Es wurde alles genauso umgesetzt, wie wir es besprochen hatten», sagt der Seniorchef und sitzt gleich einmal Probe auf der Looping-Bank.

Diese Frau gibt immer Vollgas

Bereits fünf Monate nach der Geburt ihrer Tochter Lorena kehrte Andrea Wirz in einem Teilzeitpensum zurück in den Betrieb, in dem sie schon ihre Lehre absolvierte.

Dass die 35-jährige HR-Fachfrau der MÜLLER-STEINAG Gruppe schon so lange die Treue hält, liegt nicht zuletzt an den attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten, welche die Unternehmensgruppe zu bieten hat.

Text **Daniel Schriber** Fotografie **Ella Leuenberger**



BERUFLICHER WERDEGANG

2001 – 2004

Lehre als Kauffrau
Werk Rickenbach der
MÜLLER-STEINAG Gruppe

2004 – 2010

Verkaufssachbearbeiterin
CREABETON BAUSTOFF AG

WEITERBILDUNGEN

«Mami, du au Rotschbahn!» – Beim Besuch im Garten der Familie Wirz in Rickenbach wird schnell klar, wer hier (meist) das Sagen hat. Es ist Töchterchen Lorena, knapp 2-jährig, die Andrea Wirz und ihren Mann auf Trab hält. «Ich geniesse diese Momente in vollen Zügen», sagt Andrea Wirz, während ihr Blick über das weite Feld vor dem Haus schweift. Gerade weil die kleine Lorena so schnell wächst, versucht die 35-Jährige, die Zeit mit ihrem Kind so fest wie möglich zu geniessen.

Traumjob gefunden

Nebst dem gemeinsamen Familienleben mit ihrem Mann und ihrer Tochter hat Andrea Wirz aber noch eine zweite Leidenschaft. Mit dieser ist sie seit bald zwanzig Jahren eng verbunden: Ihr ganzes Berufsleben hat die Rickenbacherin in der MÜLLER-STEIN AG Gruppe verbracht. Begonnen hat sie ihre Laufbahn als Lernende Kauffrau im Werk Rickenbach der MÜLLER-STEINAG Gruppe. «Ich schätzte es sehr, dass man als Lernende in verschiedenen Abteilungen tätig ist», erinnert sich Andrea. «Dadurch erhielt ich schon früh einen guten Eindruck von den vielfältigen Möglichkeiten, die unser Unternehmen zu bieten hat.»

Nach ihrem erfolgreichen Start ins Berufsleben erhielt Andrea die Chance, in der CREABETON BAUSTOFF AG als Verkaufssachbearbeiterin einzusteigen. Nach sechs «spannenden und lehrreichen Jahren», wechselte sie 2010 betriebsintern die Stelle und startete als Assistentin der Geschäftsleitung. Weitere zwei Jahre später folgte schliesslich der gruppeninterne Wechsel zur MÜLLER-STEINAG SERVICES AG. Dort ist sie nun mehr seit acht Jahren als HR-Fachfrau tätig. «Es war schon immer mein Traum, im Personalwesen zu arbeiten. Als sich die Gelegenheit bot, zögerte ich deshalb nicht.»

Ebenso zielstrebig zog sie die berufsbe-gleitende Weiterbildung zur HR-Fachfrau durch. «Noch heute bin ich dankbar dafür, dass mich die Firma bei diesem Vorhaben

unterstützte.» Gleichzeitig profitierte auch das Unternehmen: «Die Weiterbildung ermöglichte es mir, eine neue Herausforderung zu finden, ohne dass ich dafür das Unternehmen wechseln musste.» Das Beispiel von Andrea Wirz zeigt anschaulich, wie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der MÜLLER-STEINAG Gruppe gezielt gefordert und gefördert werden. Dieses Engagement lohnt sich für alle Beteiligten: «Auch ich versuche hier meinen Teil dazu beizutragen, indem ich jüngeren Kolleginnen und Kollegen mein Wissen und meine Erfahrungen weitergebe», betont Andrea.

An ihrem Job schätzt Andrea die Möglichkeit, ihre Arbeitstage selbständig gestalten zu können. Und natürlich gefällt ihr auch Ihr Job in der Bau- und Betonbranche: «Ich führe die Lohnbuchhaltung, erstelle die Jahresabschlüsse aller Sozialversicherungen, betreue Krankheits- und Unfallfälle, befasse mich mit arbeitsrechtlichen Fragen, bin Ansprechperson für Vorgesetzte und Mitarbeitende – und kümmere mich um sämtliche HR-Prozesse. Dazu gehört auch die Betreuung von Lernenden und so schliesst sich der Kreis zu meiner eigenen Lehrzeit im Bohler.» Das vielfältige Aufgabenfeld führt dazu, dass nie Langeweile aufkommt. «Eine gute Planung ist deshalb das A und O.» Das gilt besonders auch deshalb, weil sich Andrea ihre Stelle im Job-Sharing mit einer Kollegin teilt.

Familiäre Atmosphäre

Nach der Geburt von Lorena verbrachte Andrea fünf Monate im Mutterschaftsurlaub, danach kehrte sie in einem 50-Prozent-Pensum ins Büro zurück. Sie gibt zu, dass ihr dieser Entscheid zu Beginn nicht ganz leicht fiel. «Entscheidend war für mich, dass mich mein Umfeld unterstützte.» Damit meint sie nicht nur ihre Familie, sondern auch ihre Kolleginnen und Kollegen im Büro. «Wir Arbeitsgspändli haben einen tollen Zusammenhalt», betont sie. Die familiäre Atmosphäre zeige sich nicht nur zwischen 8 und 17 Uhr im Büro, sondern auch auf Betriebsausflügen oder gemeinsamen Waldfesten

mit Angehörigen. Was Andrea Wirz ausserdem schätzt, ist die Offenheit Ihres Betriebs gegenüber flexiblen Arbeitsmodellen. «Da und dort gibt es sicher noch Potenzial für Verbesserungen – aber wir sind auf einem sehr guten Weg.»

Nach Feierabend bleibt Andrea Wirz jeweils nicht viel Zeit, um über den vergangenen Arbeitstag zu sinnieren. «Um zirka 17 Uhr hole ich Lorena bei den Grosseltern ab – und dann geht's zuhause schon wieder weiter.» Auch wenn sie später am Abend manchmal todmüde ins Bett fällt, möchte sie die gemeinsamen Stunden mit der Familie am Abend auf keinen Fall missen. Wer sich mit Andrea Wirz unterhält, der spürt rasch: Diese Frau gibt immer Vollgas. «Egal ob bei der Arbeit oder zuhause bei der Familie – ich bin immer mit Leidenschaft dabei.» Das weiss natürlich auch Töchterchen Lorena. Und darum sagt sie auch nach der fünften Rutschbahnfahrt: «Mami, nomol!»

ARBEITSORT BOHLER RICKENBACH

372 Mitarbeitende (per 30.09.20)

26 Arbeitsbereiche mit unterschiedlichen Berufen

9.52 Jahre Durchschnitts-Dienstalter

42 Jahre höchstes Dienstalter

41.99 Jahre Durchschnittsalter

2010 – 2012

Assistentin der Geschäftsleitung
CREABETON BAUSTOFF AG

2012 – HEUTE

HR-Fachfrau
MÜLLER-STEINAG SERVICES AG

2010 – 2011

Zertifizierte Sachbearbeiterin Personalwesen edupool.ch
BBZW Sursee

2013 – 2014

HR-Fachfrau mit eidg. Fachausweis
KV Luzern, Berufsakademie

KARRIERE STARTEN

Bei der MÜLLER-STEINAG Gruppe



mueller-steinag.ch/jobs



Kleinmengen und Nachlieferungen innert kürzester Zeit

Wenn's eilt ist die Kombination von acht regionalen Abholstandorten und dem täglichen Sammeltransport unschlagbar. Wartezeiten auf der Baustelle werden mit diesem Service massiv verkürzt

Text **Patricia Häfeli** Fotografie **Ella Leuenberger**

5 5 Uhr morgens verlässt LKW-Chauffeur Beni Theiler das Areal der CREABETON BAUSTOFF AG im Rotzloch, Stansstad für die Tour durch die Schweiz. Total sind es acht Stopps, die er täglich in der identischen Reihenfolge und zur gleichen Zeit anfährt. Was er auf seiner Ladefläche wohin transportieren muss, plant und koordiniert für ihn die hauseigene Logistikannteilung im Bohler, Rickenbach LU.

Grundsätzlich liefert CREABETON über die Hälfte aller Bestellungen direkt auf die Baustelle des Kunden – dies mit der eigenen

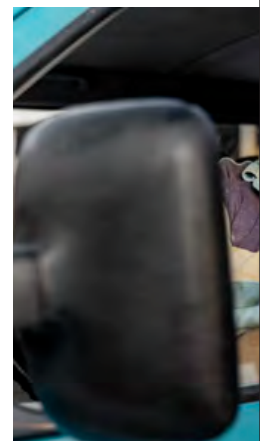
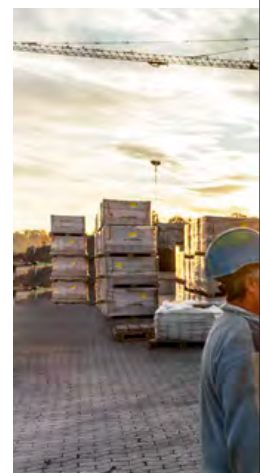
Fahrzeugflotte, damit die Kundenanforderungen und Termine flexibel und effizient erfüllt werden können.

Wenn der Kunde aber Kleinmengen oder eine Expressnachlieferung benötigt, sind die Wege oft zu lang. Er kann Zeit sparen, indem er die Betonprodukte direkt am nahegelegenen Standort abholt.

Dass dabei nicht jeder Standort alle 6300 Artikel aus dem CREABETON-Sortiment am Lager führen kann, ist schnell klar. Mit dieser Tatsache fand sich die CREABETON BAUSTOFF AG aber nicht einfach so ab und so wurde der Sammeltransport ins Leben gerufen. Der Vorteil für die Kunden liegt klar auf der Hand: Dank der täglichen internen Warenverschiebung stehen die bestellten Produkte innert 24 Stunden am nächstgelegenen Standort zur Abholung bereit. Und dies ohne zusätzliche Transportkosten für den Kunden. «Wenn ein Kunde merkt, dass etwas auf der Baustelle fehlt oder die Menge nicht ausreicht, dann kann er dies kurzfristig nachbestellen und am nächstgelegenen Standort abholen – um den Rest kümmern wir uns», erklärt Marcel Schüpfer, Leiter Transporte und Disposition der CREABETON BAUSTOFF AG. «Unsere Logistik kann dank dem Sammeltransport die Führen effizient planen und den LKW optimal auslasten. Dadurch werden Ressourcen geschont und Emissionen vermindert.»



Bald geht's auf die Tour. Kurz vor 05.00 Uhr kontrolliert Beni Theiler im Rotzloch die Ladung seines LKWs.



ZEITFENSTER

05.00 Uhr	6362 Stansstad
06.30 Uhr	8716 Schmerikon
07.30 Uhr	9230 Flawil
10.00 Uhr	5620 Bremgarten
11.00 Uhr	5201 Brugg
11.45 Uhr	4658 Däniken
13.00 Uhr	6234 Triengen
14.00 Uhr	6221 Rickenbach
15.30 Uhr	6362 Stansstad
16.30 Uhr	Rozloch Ende



Just-in-time: In Flawil werden die bestellten Betonprodukte direkt auf den Transporter des Kunden umgeladen.



Der Kunde ist zufrieden. In wenigen Minuten kann er die Produkte auf der Baustelle einbauen.

Um 07.30 Uhr trifft der Sammler-LKW in Flawil ein. Mit dem Abholschein in der Hand empfängt der Gartenbauer seine am Vortag bestellte Ware – Blockstufen, die er kurzfristig für das Umgebungsprojekt eines treuen Kunden benötigt. Die Stufen werden direkt ab dem LKW auf das Kundenfahrzeug umgeladen. Und schon geht's für Beni weiter zum Abholstandort Bremgarten. Die Ankunftszeiten an den einzelnen Standorten sind genau getaktet. Die Route des Sammeltransporters ist exakt so geplant, dass Stosszeiten im Verkehr vermieden werden und der LKW nur selten im Stau stecken bleibt. Sollte der Chauffeur dennoch auf Stau oder einen Unfall treffen, meldet der Chauffeur die mögliche Verzögerung umgehend seinem Disponenten in Rickenbach. Dieser informiert dann den Kunden und den Abholstandort über die Verschiebung der Ankunftszeit.

Schaltzentrale im Bohler

Ein Transport beginnt grundsätzlich immer mit der akribischen Planung in der hauseigenen Logistikabteilung am Standort Rickenbach. Die Kundenzufriedenheit steht beim Dispo- und Logistikcenter der CREABETON BAUSTOFF AG an oberster Stelle. Durch minutiöse Planung, einen optimalen Fahrzeugpark, hohe Flexibilität, Servicebereitschaft und dank langjähriger Erfahrung, findet sich für jeden Kunden-

wunsch schnell und einfach die passende Lösung. Der Bohler, der letzte Zwischenstopp, ist auch das Herz des Sammeltransportes. Im Bohler, Rickenbach LU sitzt Beni's Disponent, der das morgige Programm und die Papiere bereits vorbereitet hat. Gegen 16 Uhr endet die tägliche Sammeltransport-Route von Beni Theiler dort, wo sie begonnen hat: am CREABETON Standort im Rotzloch, Stansstad.

SCHNELL UND EFFIZIENT

Mehr über die Transportservices erfahren



creabeton-baustoff.ch/transport

«Es ist schön, jeden Tag mit meinem modernen LKW auf der Strasse unterwegs zu sein. Klar, ist es jeden Tag die gleiche Strecke, aber langweilig wird mir trotzdem nicht. Ausserdem kann ich mich zu 100 Prozent auf unsere Dispo verlassen, denn wenn es mal Stau hat, weiss ich genau, wo ich ausweichen kann und informiere dann entsprechend schnell.»

BENI THEILER

Chauffeur, CREABETON BAUSTOFF AG



CREABETON

JETZT ANMELDEN

Anwenderkurs 2021

In den fünftägigen Anwenderkursen lernen Maurer und Gärtner den Einbau von verschiedenen Betonprodukten kennen –
wetterunabhängig und ohne Termindruck.



Der Anwenderkurs richtet sich an alle Mitarbeitende von Hoch-, Tief- und Gartenbau-Unternehmungen. Einzige Voraussetzungen sind, dass die Teilnehmer über Berufspraxis verfügen, Freude an vielseitiger und selbstständiger Arbeit haben und das Interesse an CREABETON-Produkten vorhanden ist.

Der Anwenderkurs 2021 vermittelt theoretisches und praktisches Wissen rund um die Thematik Hangsicherungen. Im Schulzimmer werden statische Berechnungen, Lastfälle und theoretische Grundlagen erarbeitet, die anschliessend in den Maurerlehrhallen an konkreten Bauwerken realisiert und angewendet werden.

Kursdaten

Der Anwenderkurs dauert 5 Arbeitstage

Kurs 1: 11. bis 15. Januar 2021

Kurs 2: 18. bis 22. Januar 2021



Anmeldung Anwenderkurs:
betonlink.ch/aw21





Praxis-Know-how für Profis

ANLEITUNGS- VIDEOS ZU BETONPRODUKTEN

Betonprodukte jetzt noch sicherer, effizienter und nachhaltiger verbauen: Die neuen Anleitungsvideos von CREABETON® zeigen, wie es geht. Acht Videos aus den Bereichen Beläge, Mauern und Entwässerung liefern hilfreiche Informationen zur fachgerechten Verwendung von Betonprodukten. Schritt für Schritt vermitteln die Kurzanleitungen Praktisches zu Planung, Normen, Einsatz, Vorarbeiten, Hilfsmittel, Versetzen, Anschlüssen, Unterhalt und mehr.

Know-how aus professionell und mit langjähriger Erfahrung erarbeiteten Versetzanleitungen in schriftlicher Form werden nun durch Video-Anschauungsmaterial ergänzt. Mit gutem Grund: Kaum ein anderes Medium vermittelt Anwender-Know-how so schnell und einfach wie ein Video.

Die Videosammlung wird laufend erweitert. Im 2. Quartal 2021 werden weitere Videos veröffentlicht.



Hier erfahren Sie mehr:
betonlink.ch/va

Preiskatalog 2021

DIE NEUEN KATALOGE 2021 SIND DA

Einfach, übersichtlich und gespickt mit vielen neuen Highlights – das ist unser Anspruch an die Preiskataloge 2021, die auch dieses Jahr mit vielen Neuheiten aufwarten. Auf über 1100 Seiten (624 Seiten Garten- und Landschaftsbau, 512 Seiten Hoch-, Tief- und Strassenbau) erhalten Sie Inspirationen und Informationen rund um die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten der CREABETON-Produkte. Die Kataloge werden Ende Dezember verschickt, können aber auch jederzeit online abgerufen oder nachbestellt werden.



Bestellen Sie Ihren Katalog 2021:
betonlink.ch/pl21





MÜLLER-STEINAG Gruppe

UNSER SHOWROOM – DIE SCHWEIZ.



LEIDENSCHAFT FÜR BETON.

PRODUKTE FÜR HOCH-, TIEF- UND STRASSENBAU,
GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

mueller-steinag.ch

MÜLLER-STEINAG GRUPPE
6221 Rickenbach LU
Tel. 0848 200 610
info@mueller-steinag.ch

CREABETON
creabeton-baustoff.ch

**MÜLLER-STEINAG
ELEMENT AG**

**MÜLLER-STEINAG
BAUSTOFF AG**