

Gross in der Nische

Autor(en): **Mavris, Giannis**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Historischer Kalender, oder, Der hinkende Bot**

Band (Jahr): **305 (2022)**

PDF erstellt am: **21.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-953431>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Gross in der Nische

Text: **Giannis Mavris**

Bei Liften steht üblicherweise standardisierte Funktionalität im Zentrum. Nicht so bei der Emch Aufzüge AG: Ihre Produkte sind Unikate. Konzipiert und gebaut werden sie ausschliesslich in Bern.



Kein anderes Transportmittel befördert so viele Menschen wie der Lift. Bei der Arbeit, im öffentlichen Raum, selbst auf Bergspitzen: Überall auf der Welt überbrücken Menschen Höhenunterschiede mithilfe von Aufzügen, reisen hinauf oder hinab. Eine Welt ohne die Möglichkeit der vertikalen Fortbewegung ist heute fast undenkbar geworden. Bereits lebt mehr als die Hälfte der Menschheit in Städten – ohne Lifte wäre das nicht möglich.

Wie viele Branchen ist auch die Liftfahrt eingeteilt in grosse, multinationale Riesen und eine übersichtliche Zahl an spezialisierten Nischenplayern. Einer dieser Spezialisten ist die Emch Aufzüge AG aus Bern. Das Familienunternehmen wird mittlerweile in vierter Generation geführt.

«Unsere Nische beginnt dort, wo die Standardisierung aufhört», fasst Geschäftsführer Bernhard Emch zusammen. Und präzisiert: Emch bietet einerseits hochspezialisierte Aufzüge an, die für individuelle Aufgaben einge-

setzt werden. So baue man beispielsweise für Nestlé Warenlifte, die bestimmte Hygienevorschriften erfüllen müssen, wie sie in der Pharmabranche gelten.

Eine Design-Manufaktur

Andererseits stellt das Unternehmen das her, was Bernhard Emch als «Designobjekte mit repräsentativer Funktion» bezeichnet. Dazu arbeitet die Firma eng mit Architekten und Designern zusammen, die für Kunden im Luxussegment bauen. Will ein Unternehmen (oder auch ein Privater) einen besonders schönen oder besonders ausgefallenen Lift, wird oft Emch konsultiert. Da das Unternehmen nur individuell konzipierte Unikate herstellt, gibt es bei der Fertigung praktisch keine Grenzen – ausser jene der Physik.

Ein weiteres Kundensegment sind öffentliche Bauten. Insbesondere im Grossraum Bern ist die Chance gross, dass man in einen Emch-Lift steigt, wenn man sich in ein Verwaltungsgebäude begibt und nicht die Treppen nutzen will.

Gefertigt wird in Bern Bethlehem.



Dennoch: «Wir sind ein kleiner Fisch», sagt Bernhard Emch. Auf Stückzahlen heruntergebrochen, hat das Unternehmen in der Schweiz einen Marktanteil von 1 bis 2 Prozent. In Bern und Umgebung ist dieser Wert etwas höher als in der übrigen Schweiz. Nimmt man jedoch den Umsatz als Messgrösse, so weist Emch Marktanteile von rund 5 Prozent auf. Dies aufgrund der höheren Preislage – ein Emch-Designlift kann ein Vielfaches mehr als ein herkömmliches Produkt kosten.

Eigentlich sei man eine Manufaktur, noch genauer eine Schlosserei, erklärt Bernhard Emch beim Rundgang durch die Montagehallen im bernischen Bethlehem-Quartier. Das Unternehmen hat kein Fließband und nur wenige Prozesse, die repetitiv sind. In der Regel arbeitet ein Emch-Mitarbeiter an einem einzelnen Lift, von Anfang bis Ende. «Etwa 70 Prozent des Endprodukts stellen wir selber her», sagt Bernhard Emch. Darunter auch die gesamte Konstruktion im Schacht, die Teil der Montage ist.

Bewusst für Bern entschieden

Die Geschichte des Unternehmens begann 1880 in der Berner Gewerbezone Sulgenbach. Bernhard Emchs Urgrossvater, Hans Emch, stammte aus dem Solothurnischen. In der Bundesstadt gründete er einen Maschinenbaubetrieb für Mühleneinrichtungen. Später stellte er dort die ersten Transportaufzüge her. Der technische Erfindergeist war ihm offenbar gegeben, richtete er doch als erster Berner eine betriebseigene Stromversorgung durch eine Turbine ein.

«Wir waren schon seit jeher eine Familie von Technikern», sagt Bernhard Emch. Seine Vorfahren hätten laufend neue Entwicklungen aufgegriffen und an ihre Bedürfnisse angepasst. Dabei warfen sie offenbar auch immer wieder einen Blick über die Landesgrenzen hinaus.

Die Entwicklung der Aufzüge erfolgte parallel zur Städtebauentwicklung Anfang des

20. Jahrhunderts an der amerikanischen Ostküste, wo die Gebäude immer höher gebaut wurden und die ersten Wolkenkratzer entstanden. Nach Europa schwappte dieser Trend erst später hinüber; bei Emch war man jedoch schon frühzeitig vorne mit dabei: Den ersten Personenlift baute die Firma bereits 1914. «Wir waren sozusagen mit der europäischen Liftgeschichte gleichauf», sagt Bernhard Emch.

Die Firma blieb dabei immer ein Nischenplayer. Das war eine bewusste Entscheidung, so Bernhard Emch: Die Firma wollte die Produktion in Bern behalten, sich auf herausfordernde Aufträge spezialisieren und die familiäre Atmosphäre wahren. Es hätte auch anders kommen können. Das Gegenbeispiel: Die Firma Schindler ist nur ein paar Jahre älter und heute ein Weltkonzern. Die Emch Aufzüge AG ist einen völlig anderen Weg gegangen.

Wachstum gehörte auf diesem Weg nur in kleinen Schritten dazu. Als familiengeführtes Unternehmen, das auch ein solches bleiben wollte, musste man sich bei Emch die Frage stellen: Wie viel Wachstum ist möglich? Und auch: wie viel ist nötig?

«Es ist eine Gratwanderung. Wo ist die Schallgrenze, damit der familiäre Gedanke in der Firma bleibt? Und ab welcher Grösse ist das nicht mehr lebbar?» Das fragte er sich, seit er 2003 in die Leitung der Firma einstieg, sagt Bernhard Emch. Mittlerweile ist das Unternehmen mit knapp 250 Mitarbeitenden an einen Punkt gelangt, den er selber als Obergrenze sieht.

Vielleicht hat aber Emch in Zukunft gar keine andere Wahl, als weiter zu wachsen – denn die Nische wird kleiner. Die Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens bleibt zwar gleich, die Welt hat sich aber verändert. Auch grosse Firmen, die sich auf standardisierte Produkte spezialisiert haben, können dank der technischen Entwicklung heute vermehrt auf Spezialwünsche eingehen. Dank der Digitalisie-

Schmuckstück im
Casino Bern.



Vom Untergrund ins Weltall

gm. In der Regel bringt man das Liftfahren mit dem Aufsteigen in die Höhe in Verbindung. Ursprünglich wurden Aufzüge jedoch dazu benutzt, um in die Tiefe zu fahren: Bereits in der Antike wurden erste Vorrichtungen entwickelt, mit denen Bergleute Rohstoffe aus Minen an die Erdoberfläche befördern konnten. Die Kumpel mussten dabei selber Hand anlegen, allenfalls wurden Tiere hinzugezogen.

Mit der Zeit wurden diese primitiven Aufzüge raffinierter. Dank Rollen und Hebeln und der Nutzung neuer Materialien konnte der Arbeitsaufwand reduziert werden, die Mineure konnten sich immer tiefer in die Erde graben. Die Erfindung der Dampfmaschine trieb nicht nur die industrielle Revolution voran, sondern auch die Aufzüge in die Höhe. Ein richtiger Sprung nach vorne wurde jedoch erst durch die Elektrifizierung möglich. Sie erweiterte die Möglichkeiten des Häuserbaus grundlegend.

Das grösste Problem blieb jedoch seit den Anfangstagen die Absturzgefahr. Die Sicherheitseinrichtungen waren anfänglich rudimentär. Die Liftinsassen hingen wortwörtlich nur am Seil – riss dieses, dann rasten sie ungebremst in die Tiefe. Auf einer Industrieausstellung in New York präsentierte Elisha Graves Otis 1854 eine revolutionäre Sicherheitsvorrichtung, die das Risiko des unkontrollierten Absturzes praktisch ausschloss. Personellifte galten von nun an als sicheres und beliebtes Transportmittel. Für den «Big Apple» bedeutete das den Startschuss in die Höhe, für den Erfinder den Durchbruch seiner Firma Otis Elevator Company, die heute der weltweit grösste Hersteller von Aufzügen ist.

Dank dem Fortschreiten der Lifttechnik können mittlerweile Distanzen zurückgelegt werden, die früher undenkbar waren: Während die weltweit höchsten Gebäude mit Aufzugseinrichtungen fast einen Kilometer hoch sind, gehen die tiefsten Minenschächte in Südafrika knapp 4000 Meter in den Erduntergrund.

Es mangelt dennoch nicht an Visionen, die noch ein gutes Stück weiter gehen: Schon im 19. Jahrhundert tauchte die Idee eines Weltraumlifts auf, der die Erde mit Satelliten verbindet und seither ein beliebtes Motiv in der Science-Fiction-Literatur ist. Klingt nach einem Hirngespinnst? Die amerikanische Weltraumbehörde NASA hat in der Vergangenheit mehrfach Wettbewerbe ausgeschrieben, um die technischen Voraussetzungen zu eruieren.

Wann ist mit dem ersten Weltraumlift aus dem Hause Emch zu rechnen? «Ich werde das sicher nicht mehr miterleben», sagt Bernhard Emch lachend. Der Ingenieur wischt die Frage aber nicht beiseite, sondern geht auf die Herausforderungen ein, die für ein solch extremes Projekt gemeistert werden müssten. Die grösste sei es, den Mechanismus zu konstruieren, um die Kabine hochzuziehen. «Man braucht dafür ein Seil, das nicht unter seinem Eigengewicht reisst.» Dieses Problem kenne man schon von den Wolkenkratzern her, aber das sei natürlich eine andere Liga. «Ich glaube eher, dass private Raumschiffbetreiber die halbe Erdbevölkerung kostengünstig ins Weltall bringen, bevor eine Lösung dafür gefunden wird», so Emch.



Giannis Mavris ist in Griechenland geboren und hat die Schulen im Oberaargau besucht. Nach dem Studium in Basel (Geschichte, Jura, Europawissenschaften) sammelte er erste Arbeitserfahrungen auf der Schweizer Botschaft in Athen. Seit-her ist er als Journalist tätig.

rung haben sich Produktion und Entwicklung massiv verändert.

Für die Emch Aufzüge AG heisst das: noch ungewöhnlicheres Material verwenden, noch speziellere Wünsche erfüllen, die Prozesse weiter optimieren und die Digitalisierung vorantreiben. Alles wird entsprechend aufwendiger und kostenintensiver. «Wenn die Nische kleiner wird und wir nicht schrumpfen wollen, müssen wir das Feld ausweiten», sagt Bernhard Emch.

Die nötige Expansion

Expansion, um die Unternehmensgrösse zu behalten: Unter diesem Aspekt begann man in den 1990er-Jahren über Bern hinaus zu arbeiten, zu-

erst in der Deutschschweiz, dann in der Roman- die. Später kam der Sprung nach Frankreich, wo Bernhard Emch eine Zeit lang lebte und ein Netzwerk aufbauen konnte.

Heute finden sich Emch-Aufzüge in rund 15 Ländern. Die aktive Präsenz der Firma be- schränkt sich aber auf die Schweiz und das nahe Ausland. Aufgrund der Zusammenarbeit mit in- ternationalen Kunden erhält sie punktuell auch Aufträge an Standorten rund um den Globus.

Dass das künftige Modell eine globale Reich- weite vorsieht, scheint eher unwahrscheinlich. Für Bernhard Emch und seinen Bruder Hans- jürg, der seit 2020 als Verwaltungsratspräsident amtet, steht die Kontinuität im Zentrum. In den ersten 15 Jahren ihrer Tätigkeit im Familienun- ternehmen haben die beiden die Strukturen des Unternehmens festigen und die Transformation nachhaltig gestalten wollen. Das sei gelungen. Nun beginnen sie sich zu überlegen, wie sie das Familienunternehmen dereinst gesund und nachhaltig übergeben können. Im Visier haben sie dabei die fünfte Generation.

Personenaufzug im Bahnhof Zürich, made in Bern.

