

Briner AG, Winterthur

Eine innovative Firma und ein engagierter Arbeitgeber

Das traditionsreiche Winterthurer Familienunternehmen Briner hat sich in den letzten Jahren erfolgreich vom Handelsunternehmen zum modernen Dienstleister für die Baubranche und die Industrie entwickelt. Seit 2009 gehören auch Solar- und Photovoltaikanlagen zum Geschäft. Die Firma will ausserdem ein attraktiver Arbeitgeber sein und engagiert sich sehr im Ausbildungsbereich. **Michael Zollinger**

«Bei uns ist jeden Tag Neueröffnung», sagt Christian Weber. So umschreibt der Firmenchef sein Credo in Sachen Kundennähe. Seit sieben Jahren wirkt der quirlige 50-Jährige, der aus der Baubranche gekommen war, bei Briner. Seit 2010 ist er Geschäftsführer. «Wir kennen keine A-, B- und C-Kunden, es gibt nur A-Kunden. Alle sind für uns gleich wichtig, das gilt auch für alle Bereiche in unserem Unternehmen», betont der Chef.

Fünf Geschäftsbereiche und viele Dienstleistungen

Die Winterthurer Briner AG hat eine lange Tradition. Die Ursprünge gehen ins Jahr 1878 zurück, als die Firma von Jean-Jacques Furrer und Johannes Briner als Eisen- und Kohlehandlung im Herzen der Winterthurer Altstadt gegründet wurde. Seither hat sich das Familienunternehmen stark gewandelt und sich der Zeit und dem Markt angepasst. Aktuell ist Briner in fünf Geschäftsbereichen tätig: Da ist nach wie vor der Stahl- und Bauservice, dazu kommen das Segment der Versorgungssysteme, die Haustechnik inklusive dem Unternehmen Sanvortec und als neuester Bereich die Heiz- und Energiesysteme unter dem Namen Briner Energie.

Die regionale Baubranche beliefern die Winterthurer bis heute mit Armierungsstahl und -netzen sowie einem breiten Angebot an Bauzubehör. Heute verkauft Briner der Kundschaft vermehrt fertige Tiefbaulösungen und Dienstleistungen. «Wir bieten dem Strassenbauer zum Beispiel das Ziehen und Anpassen von neu versetzten, höhenverstellbaren Schachtdeckelsystemen direkt durch unsere Spezialisten an», beschreibt Weber

eine der neuen Dienstleistungen, die in der Branche offenbar gut ankommen.

Im Stahlservice tritt Briner häufig als Generalunternehmer auf, bezieht auch die Logistik mit ein und unterstützt so den Bau, aber auch die Haustechnik. Überhaupt ist die Vernetzung in der Strategie von Briner eine der tragenden Säulen geworden. «Wir machen alles rund um den Bau und gewisse Industriebereiche und auch alles rund ums Wasser», bringt Weber die verschiedenen Wirkungsfelder des Unternehmens auf den Punkt.

Stark gewachsen ist Briner in den letzten Jahren im Segment der Haustechnik, wo man als Partner der Sanitärgeschäfte weitherum Akzeptanz geniesst. Im Abhol-Shop an der Industriestrasse 18 in Winterthur-Grüze mit einem Lager mit Tausenden von Artikeln gehen die Sanitärinstallateure der Region ein und aus. Neuerdings bietet Briner den Handwerkern auch online Zugriff auf alle Artikel und garantiert die Lieferung innert 24 Stunden.

Weiterentwicklung nach der ersten Übernahme

Durch den Erwerb der Firma Sanvortec kam es 2008 zur ersten Akquisition in der 130-jährigen Firmengeschichte. Sanvortec mit Sitz im zürcherischen Dällikon fertigt und vertreibt so genannte Sanitär-Vorwandssysteme. «Die Synergien sind sehr gross», schwärmt Weber. Sanvortec mit ihren 30 Mitarbeitenden bleibe aber weiterhin frei bei der Beschaffung. Mit der Akquisition hat Briner – traditionellerweise eher regional tätig – den Schritt nach Zürich-Nord gewagt und auch gesamtschweizerisch

die Kompetenz für Grossbauten aufbauen können.

Laut Weber befruchtet das wiederum auch andere Bereiche. So hat man inzwischen in Wetzikon und in Glattbrugg zwei weitere Abhol-Shops eröffnet – mit erfreulichen Resultaten. Stärker in Richtung Dienstleistung geht es auch bei den Versorgungssystemen, wo Briner-Spezialisten beispielsweise auch für das

«Die Vernetzung ist in der Strategie von Briner eine tragende Säule geworden.»

anspruchsvolle Rohre verlegen engagiert werden können.

Die Weiterentwicklung aller Bereiche ist für die rund 100 Mitarbeitenden von Briner anspruchsvoll. Für den Erfolg und ein gutes Betriebsklima sei es unerlässlich, dass die Unternehmensleitung vorlebe, was sie predige, betont Weber. «Nur wenn du auch selbst neue Aufträge in sämtlichen Bereichen an Land ziehst, wirst du ernst genommen», sagt er. Weber engagiert sich in der Region Winterthur auch über das Unternehmen hinaus, etwa im Vorstand der Standortförderung, als Präsident der Clusterorganisation «energie bewegt winterthur» oder als Verwaltungsrat mehrerer KMU.

Energie mit Potenzial

Briner Energie ist neben Sanvortec das neueste Geschäftsfeld des Unternehmens. Im Bereich Energie- und Heizsys- ▶



Bilder: Michael Zollinger und Zvg

Das Winterthurer Unternehmen Briner mit Firmenchef Christian Weber (oben links) beliefert den Bausektor mit Stahlelementen oder Rohren, pflegt aber auch den Ausbau des Energiebereichs (unten rechts die firmeneigene Photovoltaikanlage).

► teme hat sich die Firma mit eigens dafür angestellten Fachleuten auf Pellet-Heizungen und Solaranlagen spezialisiert. Als Generalvertretung der deutschen Solvis-Produkte (Solarenergie) strebt Briner in diesem Segment nationale Präsenz an. «Wir bieten Beratung von A bis Z und installieren die Anlagen. Dabei liegt die Verantwortung entweder beim Sanitärunternehmer, beim Architekten oder bei uns. Wir fragen den Kunden aber immer zuerst, wer sein Sanitär ist», erklärt Weber das Vorgehen.

Akzent auf Nachhaltigkeit

2011 ging das Unternehmen mit gutem Beispiel voran und installierte auf dem Dach einer seiner Industriehallen eine grosse Photovoltaikanlage mit 1050 Panels. Das Projekt wurde mit dem Zürcher Energiebüro umgesetzt, mit dem eine feste Kooperation besteht. Inzwischen produziert die Anlage auf dem Briner-Dach einen grossen Teil des Energiebedarfs des Unternehmens. Mit einer Fläche so gross wie neun Tennisplätze handelt es sich um eine der 50 grössten Solaranlagen des Landes – mit einer Produktion, die für über 50 Vierpersonen-Haushalte reichen würde. «Ich bin stolz, dass wir auch hier eine Vorreiterrolle spielen können», sagt Weber und zeigt sich überzeugt vom grossen Potenzial der Photovoltaiktechnologie.

Nachhaltigkeit ist bei Briner in allen Bereichen wichtig, und zwar Nachhaltigkeit im klassischen Sinn – mit den drei Säulen Ökologie, Soziales und Wirtschaftlichkeit: Sukzessive wurde in jüngster Zeit der CO₂-Ausstoss reduziert, etwa mit der Nutzung von Fernwärme oder mit

«70 Prozent der Lehrlinge arbeiten nach der Lehre weiter bei Briner.»

der Verlegung von mehr als 200 000 Lastwagen-Kilometern auf die Schiene. Im Bauservice steht der Handel mit energetischen Bauprodukten unmittelbar bevor. Auch hier wurde eigens ein Fachmann eingestellt.

Aus- und Weiterbildung hat hohen Stellenwert

Im Zentrum stünden immer die erfolgreiche Zukunft des Unternehmens und der Anspruch, ein wichtiger und attraktiver Arbeitgeber in der Stadt zu bleiben, sagt Weber, der die Familienfirma auch in zehn Jahren noch als Vorbild im Handel und im Dienstleistungsbereich sehen will. «Wir wollen auch weiterhin Neu-

es entwickeln, das für die Zukunft Sinn ergibt», betont er.

Einen hohen Stellenwert räumt Briner-Chef Christian Weber der Aus- und Weiterbildung seiner Belegschaft ein, doch nicht mit umständlichen Programmen, sondern punktuell und individuell, «dort, wo die Leute wollen». Zu den ständig jeweils rund zehn Lernenden (Logistik und KV) sucht der Chef den regelmässigen, direkten Kontakt. «Ich will wissen, wie die Teenager ticken und was ihnen wichtig ist», sagt Weber. Sofern die Leistung stimmt, ist es das Ziel, die Lehrlinge nach der Ausbildung im Unternehmen weiterzubeschäftigen. Dazu gehört für Weber, nach der Lehre auch Weiterentwicklungen zu fördern. «Wenn zum Beispiel einer noch ein Fachhochschulstudium plant, unterstützen wir das. So können wir die hohe Qualität unserer Mitarbeitenden nachhaltig sichern und bleiben als Arbeitgeber attraktiv.»

Die Jungen können sich offenbar gut mit der Winterthurer Firma identifizieren. 70 Prozent der Lernenden arbeiten nach der Lehre weiter bei Briner, was Christian Weber mit Stolz erfüllt. Die Noten der Jungen sind für ihn übrigens nicht das entscheidende Kriterium: «Viel wichtiger ist mir», betont er, «wie sich einer oder eine im Unternehmen einbringt.» ■

ABACUS Business Software – Version Internet

- > Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung
- > Skalierbar und mehrsprachig > Rollenbasiertes Benutzerkonzept > Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) > Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

www.abacus.ch



ABACUS 
version internet