

WB-Monatsgespräch | Der Briger Jean Claude Bregy (49) brachte letzte Woche in Zürich erfolgreich seine Poenina Holding AG an die

# «Wir möchten die «Victorinox» der Gebäudetechnik»

**BRIG/ZÜRICH | Seit Mitte November wird an der Schweizer Börse SIX der Titel Poenina gehandelt. Dahinter steht deren Gründer, CEO und Hauptaktionär Jean Claude Bregy, ein dynamischer Unternehmer aus dem Oberwallis.**

**Jean Claude Bregy, sind Sie stolz auf sich?**  
«Sollte ich?»

**Es ist doch ein starker Leistungsausweis, die eigene Firma an die Schweizer Börse zu bringen. Das machte noch kein Oberwalliser.**  
«Ich weiss nicht, ob ich der Erste bin. Aber klar braucht es für den Weg an die Börse gewisse Voraussetzungen.»

**Welche?**

«Es gibt Grundbedingungen, die mit oder ohne Börse gut sind für das Führen einer Firma. Ich nenne da eine hohe Transparenz und rasche Verfügbarkeit der Kennzahlen, Monatsabschlüsse, Revisionsstandards. Diesbezüglich war die 2010 gegründete Poenina schon relativ früh gut aufgestellt. Dem Entscheid, den Schritt zu tun, folgten zuletzt sechs Monate intensive Projektarbeit.»

**Ziel eines Börsenganges ist, zu Kapital zu kommen. Was planen Sie?**

«Wir wollen in einer höheren Kadenz wachsen können als bisher. Das kann man am schnellsten durch Akquisitionen. Andererseits gibt uns frisches Kapital die Möglichkeit, in die IT zu investieren. Wir wollen die Prozesse optimieren. Zudem ist für mich ein handelbarer Titel wichtig. Das gibt Mitarbeitern, die Interesse an einer Firmenbeteiligung haben, jederzeit die Möglichkeit, kaufen und verkaufen zu können und so Teil unseres leidenschaftlichen Unternehmertums zu werden.»

**Inwieweit spielt beim Entscheid das persönliche Prestige mit?**

«Das ist kein Motivationsgrund. Der Börsengang ist eine Möglichkeit, die Firma vorwärtszubringen. Andere Besitzer würden das nie tun. Wir haben uns dazu entschieden, weil wir das erste handelbare Schweizer Gebäudetechnik-Unternehmen sein wollten. Ferner können wir den Bekanntheitsgrad der Unternehmung steigern, was uns bei der Rekrutierung von guten Mitarbeitern wie bei der Suche nach geeigneten Partnern hilft. Dagegen spricht die eher weniger schöne Seite der Öffentlichkeit: Man spürt den Druck von Investoren und Anlegern. Doch damit muss man umgehen können. Auch mit den Neidern.»

**War der am 16. November vollzogene Gang an die Börse auch eine emotionale Geschichte?**

«Bei mir entscheiden die Gefühle stark mit. Ich vergleiche das mit einer Bergtour. Man weiss, dass man auf den Gipfel will. Aber man weiss nicht, was einen alles erwartet. So gesehen ist die Poenina heute im ersten Basislager angelangt. Der Weg geht weiter.»

**Mit welchem Endziel?**

«Ich möchte eine gute, unternehmerisch solide, traditionsbewusste Gebäudetechnik-Firma mit tiefen Schweizer Wurzeln. Swissness ist mir sehr wichtig. Denn wir leben und arbeiten hier. Wir wollen die Werte pflegen, mit denen die Schweiz stark wurde. Auf uns soll man sich verlassen können. Wenn ich es so sagen darf: Wir möchten die «Victorinox» der Gebäudetechnik-Branche werden.»

**Die Investoren und Anleger glauben an Poenina. Das Angebot wurde mehrfach überzeichnet, die mit einem Preis von 46 Franken lancierten Titel stiegen in den ersten Handelstagen auf über 51 Franken. Zufrieden?**

«Ein Unternehmen kann nie ganz zufrieden sein. Es muss für seinen Fortbestand

immer etwas tun. Nur so kann es sich dem Wettbewerb stellen.»

**Ich meine, was das Interesse der Anleger betrifft.**

«Wir wollten den Preis nicht zu hoch ansetzen, keinen maximalen IPO-Erlös. Wir wollten eine Firma platzieren, die für jedermann greifbar ist. Gebäudetechnik ist ein Handwerksjob, keine Raketenforschung. Folglich wird unser Kurs auch nicht in den Himmel fliegen. Das in uns gesetzte Vertrauen freut mich natürlich sehr und ist ein starkes Zeichen. Ich bin aber realistisch. Vielleicht war der Zeitpunkt für einen Börsengang auch ideal, weil am Finanzmarkt eine hohe Liquidität vorhanden ist.»

**Sie wollen entwickeln, vorwärts-treiben, führen. Wird man zum Unternehmer geboren?**

«Den Drang nach Selbstständigkeit und dem Umsetzen eigener Ideen hatte ich immer schon. Ob das ein besonderes Gen ist, weiss ich nicht.»

**Welche Bedeutung spielt in diesen Überlegungen die materielle Seite?**

«Geld ist eine Nebenerscheinung. Es macht einfach Spass, etwas zu bewegen. Ich wollte nie in einem Hamsterrad treten. Aus jeder Situation etwas machen zu wollen ist nicht eine Frage von Prestige und Macht.»

**«Ein Unternehmer sieht in den Risiken auch Chancen»**

**Aber ohne Ehrgeiz geht es nicht...**

«Natürlich nicht. Mit Durchschnittsleistungen kommt man nie an die Spitze. Das ist nicht nur in der Wirtschaft so. Mir ist jedoch klar, dass nicht jeder ein Unternehmer sein will und kann.»

**Wie haben Sie es mit der Risikobereitschaft?**

«Die verändert sich. Je mehr man sich mit der Materie beschäftigt, desto besser kennt man sich aus. Was von aussen nach einem hohen Risiko aussehen mag, erscheint mit einer klaren Innensicht kalkulierbar. Man sieht auch Chancen. Aber es ist so: Ohne unternehmerische Risiken gibt es keinen Fortbestand.»

**Bei der Gründung der Poenina setzten Sie alles auf eine Karte. Waren Sie überzeugt, dass es funktioniert?**

«Ich zweifelte keinen Moment. Wenn die Leute motiviert einen guten Job machen, die Arbeit abschliessen und verrechnen können, kann es nicht falsch sein.»

**Die Baubranche hatte in den vergangenen Jahren viel Arbeit. Wird das Bestand haben?**

«Die Schweiz wird nie fertig gebaut sein. Die Entwicklung geht vorwärts. Ich nenne hier die Energiestrategie 2050. Die steigende Bevölkerung hat Bedürfnisse nach moderner, besserer Infrastruktur. Der Renovationsbedarf ist riesig. Unsere Branche ist das Grundnahrungsmittel der Gebäudeindustrie. Es braucht immer Wasser, es wird immer geheizt, jeder will ein Dach über dem Kopf.»

**Jeder vernünftige Unternehmer sagt, ohne gute Mitarbeiter geht nichts. Wie sehen Sie den Teamgeist?**

«Einer muss den Karren ziehen, Ideen haben, Ziele vorgeben. Aber ohne die Unterstützung aller funktioniert das nicht. Es braucht diesen Teamgeist. Das zeigen selbst Einzelsportler, die vorneweg im Alleingang die Medaillen abräumen. Ohne starke Helfer im Hintergrund würde es auch für sie nicht funktionieren.»



Jean Claude Bregy. «Ich möchte eines Tages auf das Gemachte schauen können, nicht auf das Verpasste. Unternehmer sind kein

**Wissen Sie, wie Sie von Ihren rund 450 Mitarbeitenden wahrgenommen werden?**

«Ich hoffe als offene und kommunikative Person mit einer guten Portion gesundem Menschenverstand. Sicherlich bin ich kein Choleriker. Ich bemühe mich um Objektivität, zeige gewisse emotionale Ausschläge. Zudem behaupte ich, dass ich mich der Probleme annehme und eine Vorbildfunktion lebe.»

**«Meine Motivation ist ein möglichst spannendes Leben»**

**Führen Sie nach modernen Management-Grundsätzen oder, weil Sie die Branche à fond kennen, eher praxisbezogen?**

«Das kommt darauf an, mit wem ich es zu tun habe. Hier arbeite ich mit klaren Zielvorgaben, dort muss man eher motivierend agieren. Schön ist, wenn man die ganze Klaviatur spielen kann. Manche arbeiten sehr selbstständig, die kann man ziehen lassen. Andere muss man begleiten. Aber auch sie können es zu einer Spitzenleistung bringen.»

**Sind Sie ein Motivator?**

«Ich denke schon. Man muss Mitarbeiter begeistern können, sie loben, ihnen Wertschätzung zeigen.»

**Wie motivieren Sie sich selber?**

«Durch ein möglichst spannendes Leben. Das beinhaltet persönliche Zielsetzungen. Man muss sich spüren, Emotionen mitnehmen können. Ich möchte eines Tages auf das Gemachte schauen, nicht auf das Verpasste. Ein Unternehmer ist in diesem Sinne kein Unterlasser.»

**Sind Sie kompromissfähig?**

«Man muss gelegentlich harte, unpopuläre Entscheide treffen. Das ist nun nicht gerade mein Hobby. Ich scheue mich aber nicht davor, selbst wenn das meistens im personellen Bereich ist und mit persönlichen Beziehungen zu tun hat. Daneben bin ich sehr kompromissbereit. Man muss gemeinsam zum Gipfel wollen. Ob auf unterschiedlichen Wegen, ist nicht entscheidend.»

**Wie reagieren Sie auf Kritik?**

«Ich bin da absolut offen.»

**Auf dem Werkplatz Zürich hat gewiss niemand auf den Briger Jean Claude Bregy gewartet. Wie gingen Sie beim Aufbau der Kontakte und Beziehungen vor?**

## ZUR PERSON

Jean Claude Bregy (49) wuchs in Brig auf. Nach der Lehre als Elektromonteur absolvierte er in Sitten das Technikum zum Elektroingenieur. Später liess er dieser Ausbildung in Zürich im Nachdiplom den Wirtschaftsingenieur folgen. Bregy arbeitete bei einer ABB-Filiale in Zürich zwei Jahre als Niederlassungsleiter. Von 2001 bis 2010 war er COO bei der Elektroinstallationsgruppe Burkhalter im Raum Zürich. Seit 2010 führt er die von ihm gegründete Poenina Holding AG in Zürich-Opfikon als CEO, Hauptaktionär und Verwaltungsratsmitglied. Bregy wohnt in Zürich, ist verheiratet und hat zwei Kinder aus erster Ehe.

## ZUR SACHE

Die Poenina Holding AG ist eine Firmen-gruppe, die in den letzten sieben Jahren durch verschiedene Akquisitionen stark gewachsen ist. 2016 erzielte das Unternehmen einen Betriebsertrag von 114,4 Millionen Franken. Sie besteht heute aus neun Gesellschaften und zählt rund 450 Mitarbeitende. Der Hauptsitz befindet sich in Opfikon ZH. Am 16. November 2017 ging die Poenina an die Börse, als sechste Schweizer Firma in diesem Jahr. Das in der Gebäudetechnik tätige Unternehmen will durch den Börsengang in erster Linie neues Kapital für seine Wachstumsstrategie generieren. Bei Investoren und Anlegern kam das Angebot sehr gut an. Bregy kann davon ausgehen, dass er nach dem Börsengang der Poenina weiterhin 49 Prozent hält, sofern die Mehr-zuteilungsoption vollständig ausgeübt wird.

Schweizer Börse. Wer ist dieser Mann?

# «Gebäudetechnik werden»

«Entscheidend ist, wie man auf die Leute zugeht. Vor allem auf solche, die man nicht kennt. Durch meine Arbeit bei Burkhalter kannte ich bereits viele Leute, als ich 2010 in die Unternehmerrolle wechselte. Beim Networking geht es mir darum, die Firma zu positionieren. Mindestens dreimal wöchentlich bin ich deshalb an Branchenveranstaltungen und pflege daneben persönliche Kontakte...»

**«Ideen und Impulse kommen nicht, wenn man herumhetzt»**

**...via Serviceclub oder gar eine der noblen Zürcher Zünfte?**  
«Weder noch. Inzwischen bin ich aber auch so recht gut vernetzt.»

**Was bezeichnen Sie im Tagesgeschäft als grösste Herausforderung?**

«Den Berufsnachwuchs. Wir bemühen uns sehr darum, beispielsweise mit Lehrlings-Schnuppertagen, aber auch als Sponsor bei über zehn Junioren-C-Mannschaften im Raum Zürich. Da spielen Buben Fussball, die sich in absehbarer Zeit Gedanken machen, welchen Beruf sie ergreifen möchten. Wir hoffen, dass sie uns dann entsprechend cool finden.»

**Was nimmt am meisten Zeit weg?**

«Ich versuche jede repetitive Arbeit zu delegieren. Dafür habe ich gute Leute, denen ich vollumfänglich vertrauen kann. So bleibt mir Zeit für wichtige Kontakte und die strategische Arbeit. Ideen und Impulse, auch für die Geschäftsleitungs- und VR-Sitzungen, wo an mich zu Recht hohe Erwartungen gestellt werden, kommen nicht, wenn man von einem Ort zum andern hetzt.»

**Dank der Börse verfügen Sie nun über 21 Millionen Franken Cash. Was machen Sie damit konkret?**

«Wir wollen, wie gesagt, wachsen. Wie genau das abläuft, hängt davon ab, wann und wie wir die geeigneten Firmen akquirieren können. Eine Übernahme kann sechs Monate bis anderthalb Jahre dauern. Das hängt von den verschiedensten Parametern ab. Das Konzept muss auch für den alten Besitzer stimmen.»

**An Kaufofferten fehlt es nicht?**

«Der Börsengang hilft unserer Expansionsstrategie. Man kennt uns jetzt besser. Die Gebäudetechnik-Branche zählt 3000 Betriebe. Viele haben keine Nachfolgelösung oder die möglichen Interessenten zu wenig Mittel für eine Beteiligung oder gar Übernahme. Wir sind da für allerlei Modelle offen.»

**Was für Betriebe interessieren Sie besonders?**

«Gut laufende Geschäfte ab 20 Mitarbeitenden, die im regionalen Markt stark verankert sind. Bisher sind wir rund um den Zürichsee positioniert. Künftig interessieren uns Betriebe in der ganzen Schweiz. Sie sollen nach einer Übernahme oder Beteiligung grundsätzlich unter ihrem etablierten Namen weiterarbeiten. Wir wollen die Stärken der zu uns kommenden Firmen stärken und die Schwächen schwächen.»

**Was interessiert Sie nicht?**

«Der gierige Unternehmer, der bei uns eine Chance wittert, rasch grosse Kasse machen zu können.»

**Als Sie COO bei Burkhalter waren, tauchten nicht spät solche Firmenautos auch im Oberwallis auf. Wird das mit Poenina ähnlich sein?**

«Dazu habe ich mir noch keine Gedanken gemacht. Das Wallis steht nicht zuoberst auf der Prioritätenliste. Das hat schon logistische Gründe. Doch es kommt, wie es kommt. Es hat auch im Wallis interessante Firmen. Wir sind da absolut opportunistisch. Sicher wäre es schön, gäbe es auch mal eine Poenina-Gesellschaft im Wallis. Schliesslich erinnert der Firmenname daran. Das Wallis war um Christi Geburt die römische Provinz Vallis-Poenina.»

**Welche Trends sehen Sie bei der technologischen Entwicklung in Ihrer Branche?**

«Die Modernisierung erfolgt schleichend und wird unaufhaltsam weitergehen. Das zeigt die Verbesserung des Materials in allen Bereichen. Einen Megatrend sehe ich nicht. Ich verspreche mir vor allem im Wasserverbrauch einiges. Es ist absurd, dass wir mit Trinkwasser unsere Fäkalien wegschütten, während auf der Welt Millionen von Menschen Durst leiden. Auch im energetischen Bereich wird die Entwicklung weitergehen in Richtung autarke Systeme.»

**Wie wirkt sich bei Ihnen die Digitalisierung aus?**

«Eine Schraube bleibt eine Schraube, eine Bohrmaschine eine Bohrmaschine. Die Arbeit auf der Baustelle muss getan werden. Die Digitalisierung macht sich bei uns vorab im administrativen Bereich bemerkbar. Sie macht die Prozessabläufe massgeblich effizienter.»

**Macht Ihnen der Preiszerfall beim Material Sorgen?**

«Diese Entwicklung ist in der Autoindustrie am augenfälligsten. Fürs gleiche Geld erhält man heute wesentlich mehr Auto. Das Material wird robuster, energieeffizienter, widerstandsfähiger. Gleichzeitig werden, durch den höheren Verschleiss, die Lebenszyklen kürzer. Es wird versucht, den Preis durch Innovationen hochzuhalten. Der beste Beweis dafür sind die Handys. In unserer Branche arbeiten wir beim Material mit minimalsten Margen. Also ist eine Effizienzsteigerung über die Manpower anzustreben. Mit einem EBIT von zuletzt sieben Prozent sind wir da recht gut aufgestellt.»

**Sie werden nächstes Jahr 50. Wo sehen Sie sich in 15 Jahren?**

«Theoretisch sollte ich dann pensioniert werden, was ich mir schlecht vorstellen kann. Vermutlich werde ich weiterhin etwas machen, wenn auch nicht in der heutigen Intensität.»

Das Gespräch führte Thomas Rieder

Gesellschaft | Gespräche in der Mediathek

## Zu Hause alt werden – und Hilfe brauchen



Helfen. Betagten zu Hause Unterstützung bieten – dafür engagieren sich auch im Oberwallis viele Menschen. ARCHIVBILD WB

**BRIG-GLIS | In vertrauter Umgebung alt werden – wer wünscht sich dies nicht? Doch dieser Wunsch gerät nicht selten ins Wanken.**

Zumeist sind es Krankheit und Gebrechen, welche Seniorinnen und Senioren ein eigenständiges Leben in ihrem Zuhause erschweren oder gar verunmöglichen. Was machen, wenn eine derartige Situation eintritt?

**Wo Hilfe holen?**

Oft können ältere Menschen in pflegebedürftiger Lage auf die Unterstützung ihrer eigenen Angehörigen zählen. Doch deren Kräfte sind nicht unerschöpflich, früher oder später braucht es das Wissen und Wirken von Fachleuten, um das Verbleiben in gewohnter Umgebung gewährleisten zu können. Doch wo sich diese Unterstützung

holen, an wen sich wenden? Dieser Thematik gewidmet ist eine öffentliche Diskussionsrunde, die am kommenden Mittwochnachmittag im Grünwaldsaal der Mediathek Wallis Brig stattfindet. «Im eigenen Zuhause alt werden» lautet der Titel dieses Anlasses, der um 14.00 Uhr beginnt. Ursula Dellberg von «d'Nischa – Nachbarschaftsnetz Oberwallis», Sibylle Schmidt vom Seniorentreff «Sibylle», die Ergotherapeutin Corinne Providoli-Kohlbrener – sie macht auch Hausbesuche – sowie Uli Prior von der Spitex und die Ärztin Christine Baumann sind es, welche bei Moderation von Lothar Berchtold über ihr Wirken und ihre Erfahrungen in diesem Themenbereich berichten werden. Dem Publikum bietet sich bei dieser Gesprächsrunde Gelegenheit, sich mit Anregungen, Wünschen und Fragen direkt an Fachleute zu wenden. | wb

Kultur | «Kunst in der Quelle»

## Viel Natischer Kunst



Vielfalt. Blick in «Kunst in der Quelle»: Vielfalt lockt. FOTO ZVG

**NATERS | Wer einen Überblick übers Natischer Kunstschaffen erhalten will, ist momentan in der ehemaligen «Quelle» an bester Adresse: 21 Kunstschaffende stellen hier aus.**

Mit grossem Erfolg feierte «Kunst in der Quelle» am 10. November ihre Eröffnung. Anette Kummer als Vertreterin der Künstlerinnen und Künstler sowie Yves Zurwerra als Vertreter der Natischer Kulturkommission durften zahlreiche Gäste willkommen heissen; Werner Bellwald beleuchtete dabei den historischen Hintergrund, während «Gaby and friends» für die passende Musik sorgte.

**Künftig als Kunstraum?**

Trotz der Vielfalt an Ansätzen und Werken ist es den Kuratoren gelungen, jedem Werk jenen Raum zu kommen zu lassen, in dem es wirken darf und kann. Die Bevölke-

rung zeigt denn auch grosses Interesse an dieser Ausstellung. Wer sie besucht, dem bietet sich erst noch Gelegenheit, mit den Künstlerinnen und Künstlern – sie führen abwechslungsweise Aufsicht im Kunstraum – über ihr Schaffen und ihre Werke ins Gespräch zu kommen. Die Frage, ob das Kunstschaffen eine Bereicherung für das Gemeindeleben darstelle, wurde somit aus Sicht der Organisatoren beantwortet. Zudem wurde von verschiedenen Seiten der Wunsch laut, dieses Lokal als Kulturraum unter der Trägerschaft der Gemeinde zu führen. Gelegenheit zum Besuch bietet sich allen Interessenten noch bis zum 2. Dezember, von Mittwoch bis Samstag jeweils zwischen 16.00 und 20.00 Uhr sowie am Sonntag von 15.00 bis 18.00 Uhr. Eine Buchvernissage wird dann am 2. Dezember den Schlusspunkt von «Kunst in der Quelle» setzen. Vorgestellt wird um 17.00 Uhr «Die kleine Belalphe». | wb

e Unterlasser.»

FOTO ZVG

### Kurz gefragt – kurz geantwortet

**Olympische Spiele 2026 im Wallis: Ja oder Nein?**

Ja. Das Wallis soll vorwärtsgehen. Etwas besser machen als in der Vergangenheit. Nicht stehen bleiben.

**Zürich oder Wallis?**

Wallis. Hier habe ich meine Wurzeln.

**Wasser oder Schnee?**

Schnee. Ich fahre gerne Ski.

**Wein oder Bier?**

Wein. Ich bin kein Biertrinker.

**Rot oder Blau?**

Blau. Das steht für Sonne, Wärme, Ausgeglichenheit.

**Musik hören oder selber machen?**

Ich höre gerne Musik zur Entspannung und Ablenkung. Die Musik begleitet mich regelmässig auch beim Joggen.

**Sport selber machen oder zuschauen?**

Ich gehe regelmässig joggen. Am liebsten querfeldein. Früher machte ich Bergmarathons. Das Golfspielen wurde mir zu zeitintensiv.

**TV: Krimi oder Dokus?**

Ich mag Dok-Sendungen zu historischen Themen. Dabei kann ich gut runterfahren. Ab und zu ein Krimi ist mir auch recht.

**Ferien/Freizeit: Ferne Länder oder Alpen?**

Ich komme gerne zurück nach Brig, habe dort auch eine Wohnung.