



Starkes Wachstum: In 70 Jahren hat sich die STARK AG vom Einmannbetrieb zu einem führenden Zulieferer der Schweizer Holzbranche entwickelt.



Bild oben und rechts Wie alles begann: Gründer Reinhard Stark (ganz links) mit dem späteren Geschäftsführer Mario Margadant und einem Mitarbeiter. / Ein Familienunternehmen durch und durch: Heute sind Patrizia Stalder-Büchel (links) und Katja Mäser-Büchel, die Enkelinnen des Gründers, Aktionärinnen und bilden zusammen mit dem Verwaltungsratspräsidenten und zwei weiteren Verwaltungsräten das Entscheidungsgremium.



Bilder oben Im Flächenlager werden die «chaotisch» angeordneten Platten von einem Roboter mithilfe eines selbstlernenden Algorithmus schnell und präzise konfektioniert. / Holz ist nicht nur als Produkt, sondern auch als Baumaterial allgegenwärtig.



Bild unten und rechts Auf dem Dach des neuen Flächenlagers (graues Gebäude vorne) versorgt eine Fotovoltaikanlage mit 863 Elementen das gesamte Unternehmen mit Strom. Bis heute wurden so bereits über 80 Tonnen CO₂ eingespart. / In der 85 Meter langen neuen Logistikhalle können bis zu vier Lastwagen gleichzeitig Material be- und entladen.



Starkes Vertrauen in die Zukunft

70 JAHRE Seit 1951 finden Schreiner, Bauherren und Architekten in Altstätten SG alles rund ums Holz. Die STARK AG schaut auf eine erfolgreiche Geschichte zurück – und dank innovativen Entscheidungen und gelebter Vertrauenskultur auch in eine starke Zukunft.

Wer in der Ostschweiz mit Holz zu tun hat, kennt die STARK AG im St. Galler Rheintal. In 70 Jahren ist das Familienunternehmen vom Einmannbetrieb zu einem der grössten Anbieter für Holzplatten und Baustoffe geworden. Das Firmenjubiläum 2021 markiert mit dem Neubau einer Logistikhalle und eines topmodernen Flächenlagers auch den Aufbruch in ein neues Zeitalter.

Zum Geburtstag zwei neue Hallen
Schon von Weitem stechen sie einem ins Auge: die neue Logistikhalle und das neue Flächenlager der STARK AG im Industriegebiet von Altstätten. Pünktlich zum 70. Geburtstag des Unternehmens konnte das Hallen-Ensemble bezogen werden. Mit 10 Meter Höhe, 85 Meter Länge und einer Breite von insgesamt 50 Metern ausser wie innen ein eindrücklicher Gebäudekomplex.
Im Flächenlager riecht es – logisch – nach Holz. Was aber nicht nur an den Tausenden von Platten liegt, die hier lagern. Passend zum Kerngeschäft der Firma setzte Architekt Rolf Cristuzzi bei der Realisierung auf Holzbau, der die technischen Anforderungen optimal erfüllte. Die komplette Tragstruktur mit bis zu 1,7 Meter hohen Deckenträgern besteht aus einheimischem Holz. Neben dem geringen Eigengewicht, der grossen freien Spannweite und einer dank Vorfabrikation sehr kurzen Bauzeit ist die ausgezeichnete CO₂-Bilanz ein weiterer Vorteil dieses Werkstoffs.
Für Hans Peter Oberle, seit 2004 CEO der STARK AG, ein wichtiges Bauprojekt: «Es ist sehr erfreulich, dass die Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre eine solche Investition zulässt», so der Geschäftsführer. Mit knapp 4800 m² belegen die beiden Hallen rund die Hälfte des Firmengeländes. «Land mussten wir aber keines dazukaufen. Wir optimierten einfach die Logistik auf dem bestehenden Areal.» Nun können die Lastwagen beim Be- und Entladen direkt durch die Logistikhalle fahren, was den Arbeitsfluss massiv verbessert.

stellt der Roboter die Platten genau nach Bedarf zusammen. Was von aussen vielleicht etwas «chaotisch» aussieht, spart viel Zeit bei der Konfektionierung. «Mit der bisherigen Lagerlogistik, die noch vor wenigen dem neusten Stand der Technik entsprach, könnten wir die aktuelle Liefertung nicht erbringen», so Hans Peter Oberle. «Mit unserem Flächenlager setzen wir den Standard in der Schweizer Holzbranche.» Ganz ohne Menschen geht es natürlich nicht: «Bei uns greifen modernste Software und tüchtige Hände jeden Tag ganz selbstverständlich ineinander.»

Der Unternehmertegeist des Gründers, der mit nichts angefangen hat, sei aber immer noch zu spüren, findet CEO Oberle. «Vertrauen ist dabei der entscheidende Faktor.» Vertrauen in sich selbst, wie es Reinhard Stark vorgelebt hat, aber auch Vertrauen innerhalb der Firma zwischen Inhabern, Geschäftsführung und Mitarbeitenden. Ein Aspekt, der Hans Peter Oberle sehr wichtig ist und den er seit fast 20 Jahren stark fördert. «Unsere Vertrauenskultur wirkt nach innen und nach aussen. So gehören Zulieferer der ersten Stunde noch heute zu unseren wichtigsten Geschäftspartnern.»



«Unsere Kultur des Vertrauens wirkt nach innen und nach aussen.»

Hans Peter Oberle, CEO STARK AG

Vertrauen in die Zukunft
Sich auf dem Erreichten ausruhen kommt für die STARK AG auch nach 70 erfolgreichen Jahren nicht in Frage. Dazu sagt der CEO: «Schon 2004 haben wir in unserem Leitbild die Vision formuliert, die wir seither konsequent verfolgen: Die STARK AG wird die modernste und flexibelste Dienstleisterin in ihrer Branche.» Das automatisierte Flächenlager ist ein weiterer Meilenstein, weil es die papierlose Auftragsabwicklung vorantreibt und damit den Service für die Kunden noch agiler macht. Bei Investitionen spielt auch die Nachhaltigkeit eine tragende Rolle: So produziert die Fotovoltaikanlage auf dem Dach des Neubaus über 300'000 kWh, ein Mehrfaches des heutigen Eigenbedarfs. «Und hier sind wir wieder beim Vertrauen», fügt Hans Peter Oberle an, «denn ohne das Vertrauen der Eigentümerfamilie, die unsere Strategie mitträgt, wären solche Innovationen gar nicht möglich.»

STARK AG – Platten und Baustoffe
Industriestrasse 1
CH-9450 Altstätten
Telefon +41 71 757 51 11
info@stark.ch
www.stark.ch

Vertrauen als Erfolgsfaktor
Dabei hat alles klein angefangen. Am 1. März 1951 gründete Reinhard Stark seine Firma für Sperrholz und Isolierplatten – mit einem Velo, einem Handwagen und viel Selbstvertrauen. Die Produkte wurden in verschiedenen gemieteten Räumen gelagert und vom Gründer selbst per Fahrrad zu den Kunden gebracht. Heute verfügt das Unternehmen über 11 Lastwagen und liefert pro Jahr rund 180'000 Tonnen Platten, Dämmstoffe, Türen und Parkette aus.



Starke Erfolgsstory: myholz.ch

Zukunftskraft beweist die STARK AG auch mit dem E-Shop myholz.ch, den sie gemeinsam mit vier Partnern betreibt. Geschäfts- und Privatkunden finden hier die gewünschten Holzartikel und gleich noch den passenden Schreiner dazu. Heute wickelt das Unternehmen bereits über 50 Prozent seines Bestellvolumens online ab.

ist ein Webshop Pflicht, doch wir wollen einen Schritt weitergehen.» Mit über 23'000 Artikeln ist myholz.ch der grösste und stärkste Marktplatz für Holzprodukte in der Schweiz.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit von fünf Unternehmen aus derselben Branche liegen auf der Hand: kurze Lieferwege sorgen für eine bessere Ökobilanz, die Kosten können geteilt und der Erfolg optimiert werden. «Heute generieren wir bereits die Hälfte unseres Bestellvolumens, sprich Umsatzes, aus dem E-Shop», so Oberle zufrieden. Der Erfolg kommt nicht

von ungefähr. Sowohl Privatkunden wie auch Geschäftskunden profitieren von innovativen Angeboten. Zum Beispiel kann man auf myholz.ch einen Schreinerbetrieb in der Nähe finden, und Profis haben Zugriff auf eine Vielzahl von Zusatzfunktionen.

Mit dem Konfigurator lässt sich das nötige Material für Terrassen, Schränke und Türen direkt bestellen. Online lassen sich Produkte verglichen und Offertanfragen stellen. Ausserdem bietet myholz.ch Unternehmen die Möglichkeit, den Shop mit dem eigenen Logo zu personalisieren.

«Wir haben uns gedacht: Warum gegeneinander, wenn man auch zusammen erfolgreich sein kann?», fasst es Hans Peter Oberle, Initiator der neuen Plattform, zusammen. «Im Zuge der Digitalisierung