

Verpacktes Wasser gegen Hochwasser

Das KMU hat eine einfache Methode entwickelt, um Unwetterschäden und die Folgekosten einzudämmen.

Andreas Roos, Verwaltungsrat von Beaver Schutzsysteme, erklärt: «Wenn die Meteorologen Hochwasser ankündigen, dann steigt mein Puls.» Man glaubt es ihm, denn Unwetter sind gleichsam sein tägliches Brot. Das Produkt seiner Firma kennen die Fernsehzuschauer von den Katastrophenbildern, wie vergangenes Wochenende aus der Südschweiz: Dicke orange Schläuche, die als Schutzdämme die wilden Fluten bannen. Sie sind vielseitig einsetzbar, für den Schutz von Eingängen, Kellern, Wohnhäusern, Industrieanlagen und ganzen Siedlungen.

Die Technik ist einfach: Zwei parallel nebeneinander liegende, mit Wasser gefüllte und fest miteinander verbundene Schläuche verwehren dem fließenden Nass den Weg und kanalisieren es in die gewünschten Bahnen. «Den zweiten Schlauch braucht es, damit der erste nicht wegrutscht», sagt Roos. Das runde Doppelgespann leistet genau das, was auch ganz normale Sandsäcke können, jedoch viel schneller – im Notfall das entscheidende Kriterium. Mit den Beaver-Schläuchen vermag ein eingespieltes Team in knapp einer Stunde einen Damm von 300 m Länge zu errichten, was mit Sandsäcken x-fach länger dauern würde. Das Grundprinzip – fast paradox – basiert auf der Überlegung, Wasser mit Wasser zu bekämpfen.

Lange Durststrecke

Die bestechende Idee hatte vor Jahren ein Mitarbeiter von Bieri Blachen, die vor allem Lastwagen-Verdecke und Festzelte fertigt. Zusammen mit dem Seniorchef der Firma entwickelte dieser Tüftler einen Prototyp, der kurz vor der Marktreife in eine neue Firma, Beaver Schutzsysteme, ausgelagert wurde. «Katastrophenschutz hätte marketingmässig nicht zu unseren angestammten Aktivitäten gepasst», begründet Rafael Bieri, Chef von Bieri Blachen, diesen Schritt. Dabei räumt er ein, dass «wir damals nur noch hohe Entwicklungskosten hatten und selber nicht mehr so richtig an den Markterfolg glaubten».



Ganz anders Andreas Roos, der vom ersten Moment an felsenfest vom Produkt überzeugt war: «Ich verfolgte aufmerksam die Klimaerwärmung und die in Folge zunehmende Unwetterhäufigkeit.» Mit seiner Frau nahm er die Geschicke des neu gegründeten KMU entschlossen in die Hand. Bald einmal konnte er die ersten «Beaver» verkaufen, doch das Interesse hielt sich zuerst in Grenzen. «Wir schrieben anfänglich tiefrote Zahlen», so Roos. Entmutigen liess er sich deswegen nicht, sondern konzentrierte sich beharrlich darauf, das Schutzsystem aufgrund der Rückmeldungen von Kunden zu verbessern. Jede Überschwemmung kurbelte zudem die Nachfrage an. Im Katastrophenjahr 2005 war die Durststrecke definitiv

Handelszeitung

& THE WALL STREET JOURNAL

Handelszeitung 09.09.2008 Pirmin Schilliger

überwunden. Seither ist die Firma rentabel, und in den vergangenen zwei Jahren konnte sie ihren Umsatz verdoppeln. «Dabei stehen wir erst am Anfang, denn das Potenzial auf dem Markt ist noch riesig.»

Zwar ist die Schweiz bis jetzt der grösste Markt, aber mehr als die Hälfte des Umsatzes tätigt man inzwischen in Deutschland und Österreich. Über Vertriebspartner in Rumänien, der Slowakei, Ungarn und England wird die Expansion vorangetrieben. Abnehmer sind Gemeinden, Firmen und Private. 100 m Schutzdamm mit 50 cm Stauhöhe kosten rund 30000 Fr. «Bei 95% der Überschwemmungen braucht es keine hohen Dämme, sondern es genügen Stauhöhen von 10 bis 40 cm», sagt Roos. Notfalls können die Dämme mit einem aufgelegten dritten Schlauch als zweites Stockwerk bis auf 1,5 m erhöht werden. Zudem lassen sie sich über ein Manschettensystem beliebig verlängern. In den vergangenen Jahren haben Unwetter hierzulande über 5 Mrd Fr. Schaden verursacht. Nichts als logisch, dass sich immer mehr Feuerwehren mit Beaver aufrüsten.

Theo Honermann, der 2005 als Feuerwehrkommandant von Luzern beim Überlaufen des Vierwaldstättersees erstmals die Schläuche im Ernstesatz testete, ist klar, dass hier ein beinahe optimales System entwickelt worden ist. «Man braucht zwar viel Wasser, und der Einsatz ist nur in ebenem

Gelände möglich. Doch die Nachteile stehen in keinem Verhältnis zu den Vorteilen, zu den Schäden, die sich damit verhindern lassen.»

Hohe Erfolgswelle

Obwohl Beaver nun auf der Erfolgswelle surft, bleibt man eine schlanke Firma. Das liegt am ungewöhnlichen Geschäftsmodell. «Wir haben keine Angestellten; ich und meine Frau führen das Unternehmen auf Provisionsbasis», sagt der Chef. Produzieren lässt Roos bei Bieri Blachen; mit einer Minderheit an Beaver beteiligt. Mit den ausgelagerten Bereichen beschäftigen sich aber rund 20 Leute mit den Beaver-Schläuchen.

Dass schon andere Firmen versuchen – trotz Patentierung – das Schutzsystem zu kopieren, überrascht nicht weiter. Bis jetzt blieben die Nachahmer allerdings erfolglos und brachten es bloss auf Einwegprodukte. Der grösste Konkurrent von Beaver ist kein Unternehmen, sondern es sind die Sandsäcke, die zuerst gefüllt und in der Not über grosse Strecken mit Helikoptern herantransportiert werden: Technisch gesehen geradezu eine vorsintflutliche Methode, wo es doch inzwischen Beaver gibt.