

Wie ein Skandal für eine Leimentaler Firma zur grossen Chance wurde

Seit zwanzig Jahren arbeitet die Biotech-Firma Biolytix am von Innovationen getriebenen Life-Science-Markt. Gute und schlechte Zeiten wechseln hier schneller als anderswo: Die Gründer blicken auf schlaflose Nächte ebenso zurück wie auf Boomjahre.

Peter Walthard

WoS. Es begann mit zwei Mitarbeitern und einer Idee. Am 29. Juni 1998 gründeten Christoph Keigel, Oreste Ghisalba, Serge Kocher und Adrian Härrli in Witterswil die Firma Biolytix. Ziel war es, Unternehmen und Behörden molekular- und mikrobiologische Analysen anzubieten, insbesondere DNA-Analysen von Lebensmitteln und Tierfutter. Damit lag die Firma von Beginn an im Trend: Die Diskussion um Gentechnisch veränderte Organismen wurde breit geführt, und damit wuchs das Bedürfnis nach einem Nachweis der umstrittenen Inhaltsstoffe. Daneben nahm Biolytix einen weiteren Megatrend auf: Allergien. In ihrem Labor konnten die Mitarbeiter Lebensmittel auf Allergene untersuchen, Stoffe also, die Allergien verursachen.

Die grosse Stunde der Biolytix AG schlug 2013, als ans Licht kam, dass zahlreiche Fertigprodukte nicht wie angegeben mit Rindfleisch, sondern mit Pferdefleisch aus zweifelhafter Haltung hergestellt wurden. Nun waren Fachleute gefragt, die die Produkte untersuchen und herausfinden konnten, von welcher Tierart das verwendete Fleisch stammte. Mit der sogenannten «genetischen Speziesidentifikation» verschaffte das La-



Erfolgsgeschichte: Biolytix-Gründer Adrian Härrli kann auf 20 erfolgreiche Firmenjahre zurückblicken.

FOTO: ZVG

bor in Witterswil Kunden aus der ganzen Schweiz Gewissheit darüber, ob auch ihre Produkte Pferdefleisch enthielten. «Da konnten wir aus unserem vollen Erfahrungsschatz schöpfen und unseren Kunden wirklich helfen», erinnert sich Adrian Härrli, CEO und Gründer der Biolytix.

Auch Schrebergärtner kommen

In den letzten Jahren erlebte der Betrieb aber nicht nur Boomzeiten. Insbesondere die Aufhebung des Euro-Mindestkurses machte dem international agierenden Unternehmen zu schaffen. Kunden sprangen ab, der Markt veränderte sich. «In den letzten 20 Jahren war nicht immer alles rosig», erinnert sich Härrli. 2011 waren sogar Kündigungen und die Einführung der Kurzarbeit nötig. Das habe den Mitgliedern der Geschäftsleitung schon schlaflose Nächte bereitet, sagt er.

Auf Schwierigkeiten versuchte man mit Innovation und Flexibilität zu reagieren. Dies zahlte sich aus. Heute ist die Firma sowohl regional als auch in-

ternational stark vernetzt. Das hat auch mit einem eisernen Grundsatz zu tun, der seit der Gründung vor 20 Jahren durchgezogen wird: «Kein Kunde wird abgewiesen», so das Motto der Biolytix. Und so gehören zu den Kunden auch schon mal Gymnasiasten, die eine Probe für ein Schulprojekt untersuchen lassen wollen, oder Rentner, die Bescheid über die Qualität der Erde in ihrem Schrebergarten wissen wollen. «Wir suchen immer eine Lösung», sagt Härrli.

Mittlerweile werden 35% des Umsatzes ausserhalb der Schweiz generiert. Die Aufträge kommen aus über dreissig Ländern, «von Bangladesch bis Zimbabwe», wie Betriebsleiter Marco Ferraro ausführt. Aber auch in der Schweiz ist man gut im Geschäft. Zum Kundentamm gehören mehrere grosse, börsenkotierte Schweizer Unternehmen.

In Zukunft wolle man weiter auf die bewährten Stärken setzen, sagt Härrli: «Auftragsanalytik in bester Qualität, mit technologisch modernsten Geräten und mit einem hohen Grad an individualisierter Beratung.»