

## STENHEIM, AUDIO-EXZELLENZ « SWISS MADE »



*Jean-Pascal Panchard*  
CEO der Stenheim Suisse AG, Vétroz



*Die Finanzhilfen der CCF AG waren entscheidend für die Lancierung von STENHEIM. Heute begünstigen sie die Entwicklung des Unternehmens.*

Das Unternehmen STENHEIM mit Sitz in Vétroz fertigt Lautsprecher mit High-End-Technologie für ein audiophiles Publikum auf der Suche nach einem herausragenden Klangerlebnis. Neben einer bezüglich Lebendigkeit und Natürlichkeit unerreichten Klangqualität punkten die Lautsprecher auch mit einem modernen und puristischem Design, sodass sie, was selten genug der Fall ist, auch vom ästhetischen Standpunkt überzeugen.

STENHEIM bietet seinen Kunden mit den Modellreihen «Alumine» und «REFERENCE» insgesamt sieben Lautsprechermodelle – Luxusobjekte, die mithilfe spezialisierter Unternehmen vollständig im Wallis gefertigt werden, mit Ausnahme einiger elektronischer Elemente, die Betriebe ausserhalb des Kantons nach Mass produzieren.

***Herr Panchard, wie ist es zur Gründung der Marke STENHEIM gekommen ?***

Sie entstand 2010 auf Initiative von fünf jungen Ingenieuren, allesamt begeisterte Sound- und Musikfans, die eines Tages beschlossen, technisch ausgereifte Lautsprecher zu schaffen. Damals war ich selber ein passionierter Toningenieur, hatte einen Club für Audiophile gegründet und STENHEIM zu einer Produktpräsentation eingeladen. Ich war schwer beeindruckt. Als dann 2013 die fünf gleichen Ingenieure dem Unternehmen, bei dem ich arbeitete, eine Übernahme vorschlugen, die aber letztlich nicht zustande kam, setzte sich die Idee in meinem Hinterkopf fest. Schliesslich habe ich den Schritt gewagt und die Marke übernommen.

***Wer kauft heute noch so hochwertige Lautsprecher, wo man Musik doch auf dem Computer, auf dem Smartphone oder über Bluetooth-Boxen hören kann ?***

Natürlich richten wir uns nicht an einen Massenmarkt. Unsere Lautsprecher sprechen ein audiophiles Publikum und Kenner an, die eine herausragende Tonqualität wünschen. Und diese Käufer gibt es schon, auch wenn wir natürlich von einem Nischenmarkt reden. Leider haben wir nur sehr wenige Käufer in der Schweiz. Der Grossteil unserer Kundschaft stammt aus Asien, hauptsächlich aus China, Korea, Singapur und Taiwan.

**Wie konnten Sie auf dem asiatischen Markt Fuss fassen und sich etablieren ?**

In erster Linie über die Teilnahme an Fachmessen. In diesen Ländern gibt es zahlreiche vermögende Personen, die hohe Anforderungen stellen. Asiatische Kunden sind auf Exzellenz bedacht und daher an Schweizer Qualität interessiert, die für Zuverlässigkeit und Glaubwürdigkeit steht. Inzwischen arbeiten wir auch aktiv daran, auf dem nordamerikanischen und europäischen Markt Anteile zu gewinnen.

**Erzählen Sie uns, wie sich die Kontaktnahme mit der CCF AG gestaltete ?**

Ich habe mich 2013 an die CCF AG gewandt, als ich Möglichkeiten für Finanzhilfen zur Unternehmensgründung prüfte. Die Unterstützung durch die CCF AG kam etappenweise und lag zu Anfang wohl darin begründet, dass wir an einige lokale Unternehmen ein erhebliches Auftragsvolumen vergeben.

**Welche Unterstützung wurde Ihnen angeboten ?**

Eine erste Hilfe erhielten wir 2014 in Form eines Darlehens, das 2015 erneuert wurde. 2018 sprach uns die CCF AG eine bedeutende Summe zu, damit wir in unsere derzeitigen Räumlichkeiten umziehen und die Produktion deutlich ausbauen konnten. 2018 erhielten wir nochmals einen namhaften Zuschuss für eine breit abgestützte Marketingkampagne in den USA und in Asien. Ausserdem finanziert die CCF AG zu 50% gewisse unserer Teilnahmen an Fachmessen in der ganzen Welt.

**Waren bzw. sind diese Hilfen entscheidend für STENHEIM ?**

Unbedingt. Die Entwicklung von Produkten und Märkten braucht enorm viel Zeit und Ressourcen. Die Entwicklungszeit für die Konzeption eines neuen Lautsprechers dauert etwa ein Jahr, dann braucht es mehrere Monate für die Lieferung. Die Ausstellungen, zu denen ich mehrmals pro Jahr fahre, sind unabdingbar – und im Allgemeinen recht kostspielig. Unter diesen Umständen würde ich sagen, ja, die Finanzhilfen der CCF AG waren entscheidend und sind es immer noch.

**Wie beurteilen Sie Ihre Zusammenarbeit mit der CCF AG ?**

Wir halten jährlich ein Treffen ab, mittlerweile erkundigt sich die CCF AG spontan nach unseren Projekten. Ich sehe mit Freude, dass sich unsere Beziehung verändert und von einer Unterstützung hin zu einer Partnerschaft wandelt.

## STENHEIM IN FÜNF KENNZAHLEN

# 2010

GRÜNDUNGSDATUM

# 5

ANZAHL MITARBEITENDE

# 100

VERKAUFTE LAUTSPRECHERPAARE 2018

# 95%

EXPORTANTEIL

# 15

PRÄSENZLÄNDER