

Flugsau simon baertschi und

Podz-Glitz 140 — Andre Bernhard

Published	2024-08-02
Episode page	https://soundcloud.com/lu-glitz/podz-glitz-140-flugsau-simon-bartschi-und-andre-bernhard
Duration	01:38:17
Speakers	Andre Bernhard, Lucian Haas
Languages	Deutsch (de) · English (en) · Français (fr)
Audio	0140-flugsau-simon-baertschi-und-andre-bernhard.mp3
Transcription	faster-whisper large-v3, language de
Diarization	pyannote/speaker-diarization-3.1
Translation	gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf
Dictionary	15 correction(s) applied

Contents

Deutsch	2
Show notes	2
Transcript	3
English	23
Show notes	23
Transcript	23
Français	42
Show notes	42
Transcript	42

Deutsch

German · transcribed from the audio by faster-whisper large-v3

Show notes

Simon Bärtschi und André Bernhard verbindet eine tief verwurzelte Leidenschaft fürs Gleitschirmfliegen und Nähen

In der Gleitschirmszene trifft man immer wieder Menschen, für die das Fliegen mehr ist als nur ein Hobby. Es ist Passion und Lebenseinstellung.

Bei Simon Bärtschi und André Bernhard wird das noch durch eine zweite Leidenschaft potenziert: das Nähen. Beide haben sich schon in ihrer Jugend dafür begeistert – unabhängig voneinander. Als sie sich Jahre später beim Gleitschirmfliegen kennenlernten, war der Nährboden gelegt, auf dem ein ungewöhnliches, gemeinsames Projekt heranwachsen konnte.

Simon und André führen heute die Flugsau GmbH. Sie entwickeln Gurtzeuge, besondere Rucksäcke, Zubehör wie zum Beispiel Kameralhalterungen, und sie sind die erste Adresse in der Schweiz, wenn es darum geht, nach Kundenwunsch Spezialanfertigungen rund ums Gleitschirmfliegen zu realisieren. Dabei nähen sie alles noch selbst in einem zur Manufaktur umgebauten alten Schweinestall in Grafenort im Engelberger Tal.

Für diese Episode 140 von Podz-Glitz habe ich Simon und André in ihren Produktionsräumen getroffen. Vor einer Kulisse aus großem Lasercutter und gut einem Dutzend Industrienähmaschinen erzählen sie unter anderem über die Geschichte von Flugsau, wie Nähen und Fliegen für sie Hand in Hand gehen, ihren kreativen Prozess, die Suche nach Perfektion und wie man in der eher preissensiblen Gleitschirmszene auch mit Schweizer Handarbeit ein Auskommen haben kann.

Wenn Du Podz-Glitz und den Blog Lu-Glitz fördern möchtest, so findest Du alle zugehörigen Infos unter:

<https://lu-glitz.blogspot.com/p/fordern.html>

Musik:

Track: July | Künstler: John Patitucci

Youtube Audio Library

<https://www.youtube.com/watch?v=lPbxe7WSZyE>

Lu-Glitz Links:

- Blog: <https://lu-glitz.blogspot.com>
 - Facebook: <https://www.facebook.com/luglitz>
 - Insta: <https://www.instagram.com/luglitz/>
 - Whatsapp-Kanal: <https://whatsapp.com/channel/0029VaBV05CHDynzdlJIU34>
 - Youtube: <https://youtube.com/@Lu-Glitz>
 - Soundcloud: <https://soundcloud.com/lu-glitz>
 - Spotify: <https://open.spotify.com/show/6ZNvk83xxGHHtfgFjiAHyJ>
 - Apple-Podcast: <https://itunes.apple.com/de/podcast/podz-glitz-der-lu-glitz-podcast/id1447518310?mt=2>
 - Linktree: <https://linktr.ee/luglitz>
-

Website Flugsau: <https://www.flugsau.ch>

Transcript

[00:00:03] **Andre Bernhard:** Also wir haben Beziehungen zu unseren Nähmaschinen. Eigentlich erschreckend, aber ist so. Ja. Ich will nicht eine Belegschaft von zehn Leuten haben, weil ich mich dem Wachstum anstrebe. Da mache ich lieber weniger Produkte, aber das, was ich mache, mache ich selber, als dass ich irgendwie nur noch Produkte entwickle und alles extern produzieren lasse. Ja, dass halt das Ganze noch Spass macht. Wenn du nicht nährst, kannst du auch nicht Gleitschirmfliegen. Es gehört zusammen.

[00:00:52] **Lucian Haas:** Podz-Glitz, der Lu-Glitz -Podcast.

[00:00:56] **Andre Bernhard:** Geschichten aus dem Kosmos des Gleitschirmfliegens. Heute mit Simon Bratschi und André Bernhard.

[00:01:05] **Lucian Haas:** Und ich bin Lucian Haas.

[00:01:11] In der Gleitschirmszene trifft man immer wieder Menschen, für die das Fliegen mehr ist als nur ein Hobby. Es ist Passion und Lebenseinstellung. Bei Simon Bratschi und André Bernhard wird das noch durch eine zweite Leidenschaft potenziert. Das Nähen. Beide haben sich schon in ihrer Jugend dafür begeistert, unabhängig voneinander. Als sie sich Jahre später beim Gleitschirmfliegen kennenlernten, war der Nährboden gelegt, auf dem ein ungewöhnliches gemeinsames Projekt heranwachsen konnte.

[00:01:47] Simon und André führen heute die Flugsau GmbH. Sie entwickeln Gurtzeuge, besondere Rucksäcke, Zubehör wie z.B. Kamerahalterungen. Und sie sind die erste Adresse in der Schweiz, wenn es darum geht, nach Kundenwunsch Spezialanfertigungen rund ums Gleitschirmfliegen zu realisieren. Dabei nähen sie alles noch selbst in einem zur Manufaktur umgebauten alten Schweinestall im Grafenort im Engelberger Tal. Für diese Episode 140 von Podz-Glitz habe ich Simon und André in ihren Produktionsräumen geblieben. Vor einer Kulisse aus großem Lasercutter und gut einem Dutzend Industrienähmaschinen erzählen sie u.a. über die Geschichte von Flugsau.

[00:02:33] Wie Nähen und Fliegen für sie Hand in Hand gehen, ihren kreativen Prozess, die Suche nach Perfektion und wie man in der eher preissensiblen Gleitschirmszene auch mit Schweizer Handarbeit ein Auskommen haben kann.

[00:02:51] Wenn dir Podz-Glitz gefällt, dann unterstütze doch meine Arbeit daran als Förderer. Wie das ganz einfach geht, erfährst du auf dem Gleitschirm-Blog Lu-Glitz und zwar dort auf der Seite Fördern.

[00:03:10] André und Simon, wer oder was ist Piggy?

[00:03:16] **Andre Bernhard:** Piggy ist eine Gurtzeugserie. Der Name kommt von Flugsau. Und ein Piggy ist ein kleines Schwein und daher haben wir dieser Gurtzeugkategorie den Namen gegeben. Und daher haben wir dieser Gurtzeugkategorie den Namen gegeben. Und daher haben wir dieser Gurtzeugkategorie den Namen gegeben. Uh,

[00:03:38] **Lucian Haas:** wie umsonst habe's er earliest angesprochen 004 worldwide Und

[00:03:39] **Andre Bernhard:** dabei haben wir diesen Namen gleich mit Piggy genannt. Warum Piggy? Weil Piggy von Saura oder Schweinchen klingt noch herzlich, hat einen Wiedererkennungswert und die ganze Serie Geld im Geld im H redefakt. Weil Piggy von Saura oder Schweinchen klingt noch herzlich, hat einen Wiedererkennungswert und die ganze Serie Geld im Hnunftfähigeits?? die der stehen werden. Die ganze Serie ist das PiggyB, für das Piloten -Gurtzeug, das PiggyPA für das Passagiergurtzeug usw.

[00:04:03] **Lucian Haas:** Und wie wird diese Serie noch bezeichnet? Nun habt ihr als Namen von eurem Unternehmen «Flugsau», also einen sehr deutschen Namen, und nutzt jetzt für eure Gurtsäge einen englischen Namen. Wie passt das zusammen? Ich glaube, so viel Tiefgang hat

[00:04:19] **Andre Bernhard:** das auch wieder nicht. Wir haben den Namen gewählt und du musst was haben. Da haben wir gefunden, das passt doch ganz gut. Gibt so eine Symbiose. Tönt auch gut und freundlich. «Sau» wird oft auch mit etwas Schlechtem assoziiert. Das «Piggy» tönt locker, tönt noch gut, aber wirklich tiefgründig haben wir da nicht dran herum studiert, wieso wir das so nennen.

[00:04:50] **Lucian Haas:** Wenn mit «Sau» etwas Schlechtes verbunden wird, wieso macht ihr dann als Markennamen «Flugsau»? Das

[00:04:56] **Andre Bernhard:** hat den Ursprung ca. 2009. In der Suche eines Namens. Der Name «Flugsau» besteht aus «Flug» und «SAU», sprich Simon, André und Urs, die Gründer der «Flugsau». Wir wollten definitiv nicht einen Namen nehmen, den es in diesem Bereich schon zu Tausenden gibt. «Flug» irgendwas, sondern es darf auffallen, anders sein. Wir machen ja eigentlich unser Ding. Wir haben auch entschieden, wir können auch einen eigenen Namen generieren, der aus unseren Initialen ist und der aber auch frech ist und der nicht Standard ist.

[00:05:41] Was man auch sagen muss und auch zu uns passt. Oft haben Leute, die uns von früher gut kennen, gesagt, der Name passt zu euch, weil ihr seid geflogen wie die Schweine. Ein bisschen so auch assoziiert. Und das andere ist halt, am Anfang wird nachgefragt, wie heisst das? «Flugschau», «Flugsau». Aber wenn die Leute das einmal haben, dann vergessen sie das nicht mehr. Habt ihr auch internationale Kunden? Was sagen die dann? Die wissen oft nicht, wie wir aussprechen. Aber ja, das ist der Firmenname. Ich glaube, die gehen gar nicht tiefgründiger darauf ein. Habe ich so das Gefühl. Vor allem bei englisch - oder französisch sprechenden

[00:06:24] **Lucian Haas:** Kunden. Wie kommt man als Gleitschirmflieger? Wenn ihr sagt, ihr wart ja Gleitschirmflieger. Ihr seid geflogen wie die Säue. Auf gewisse Weise. Das hast du jetzt gesagt. Genau. Will ich euch nicht unterstellen, aber scheint ihr irgendwie noch dabei zu sein. Aber wie kommt Gleitschirmflieger auf die Idee, wir machen zusammen eine Art, wie soll man es nennen, eine Manufaktur für Gleitschirmzubehör, sage ich jetzt mal hauptsächlich.

[00:06:49] **Andre Bernhard:** Ja, ich würde nicht sagen, dass wir zusammengesessen sind und gesagt haben, wir wollen das machen. Sondern es hat sich so ergeben. Weil wir aus dem Akrobereich und... Wir wollten Sachen aufnehmen, aufzeichnen, filmen und so weiter. Und da gab es nicht so viele Halterungen, sage ich mal. Oder ich wollte einen speziellen Bremsgriff, weil die, die es auf den Markt gegeben hat, haben mir nicht getaugt und so weiter. Und da haben wir Sachen für uns gebastelt, sage ich mal. Und irgendwann sind halt Freunde gekommen. Hey Crew, kannst du mir auch sowas bauen? Und so hat sich das

[00:07:26] **Lucian Haas:** Ganze eigentlich entwickelt, sage ich mal. Aber es ist ja dann noch ein Schritt von... Schon zu sagen, okay, ich mache es für mich, ich mache es für ein paar Freunde und ich mache ein Geschäft draus. Oder ich mache da meinen Lebensunterhalt, bestreite ich dann irgendwie damit. Wie kam es zu diesem Schritt, dass ihr gesagt habt, okay, wir machen das wirklich professionell? Das hat sich ergeben. Also wir

[00:07:46] **Andre Bernhard:** hatten vor der Firma Flugsau, hatten wir die Firma Acrosound. Und da hatten wir das Ziel, dass einer von uns zwei einen halben Tag bezahlte Arbeit hat. So hat das angefangen. Und wir hatten nie die Idee, dass wir an diesen Punkt kommen, wo wir jetzt sind. Wo wir ja nicht... Wir machen Zubehör, wir machen aber auch vieles anderes. Wir machen... In der Schweiz sind wir sicher eine Marke für den professionellen Tandem -Bereich. Aber wir haben das nie. Wir haben nie ein Business -Konzept gemacht und gesagt, jetzt muss das so und so. Und das andere ist halt sicher auch die Passion.

[00:08:32] Wir haben bei uns in der Kindheit, Jugend angefangen, dass wir beide eine hohe Affinität und Freude am Nähen haben. Und dass das für uns nie eine Arbeit war, sondern immer eine Passion, eine Freude. Und das

[00:08:50] **Lucian Haas:** ist bis heute so geblieben. In der Jugend heisst, schon in der Schulzeit hast du genäht? Ja, beide, ja. Und was habt ihr damals genäht? Ich habe ja keine Gurtzeuge oder Sonstiges genäht. Nein.

[00:09:03] **Andre Bernhard:** Also, komischerweise habe ich im Kindergarten schon das Stricken und in der Schweiz sagt man, man liest man Stricken. Eigentlich, ich wollte das lernen. Keine Ahnung warum, das hat mich interessiert. Dann auch allgemein Sachen nähen oder... Ich habe was nicht zu Hause. Ich habe kein Geld, um etwas zu kaufen. Aber Muttis Nähmaschine steht da und irgendwo ist ein kaputter Rucksack, wo man die Träger, die gepolstert sind, brauchen könnte. Um ein Klettergurtzeug da rauszunähen, um sich zu sichern, wenn man auf Bäume klettert. Dann habe ich das so umgesetzt, weil das Material war da. Das Interesse am Nähen, am etwas zu erstellen oder abändern war auch da.

[00:09:49] Und so hat sich das Ganze eigentlich auch ergeben. Wie

[00:09:53] **Lucian Haas:** alt warst du da, als du sagst, ich habe mir ein Gurtzeug fürs Bäume klettern genäht? Zehn vielleicht. Zehn, zwölf. Oh wow. Und wie kommt man in dem Alter auf? Überhaupt auf die Idee zu sagen, ich brauche ein Gurtzeug, um auf Bäume zu klettern?

[00:10:06] **Andre Bernhard:** Ja, es gibt Hefte, wo da die Kletterer und schon immer an der Höhe interessiert, auch am Klettern interessiert. Dann sieht man, was es alles gibt. Und er hat nicht die Mittel oder wollte das halt selber bauen, weil man es irgendwo in einem Prospekt hat man oder in einem Heft hat man gesehen, die Klettern, die haben sich da gesichert. Und dann wollte man möglichst etwas Bequemes nachbauen. Wo man selber sagen kann, ja, es hält einem, man fällt nicht vom Baum runter. Ob es wirklich gehalten hätte, sage ich mal, ist zu bezweifeln mit den Baumwollfäden, die man da gebraucht hat. Aber so hat es bei mir eigentlich angefangen. Auch Drachen selber nähen und so weiter, das hat mich halt interessiert.

[00:10:55] Habt ihr zwei euch denn auch schon in der Kindheit gekannt? Nein. Nein, wir sind mit Simon war circa 20, als wir uns kennengelernt haben, ich etwas älter. Aber als wir dann gesprochen haben miteinander, haben wir uns sehr schnell gefunden. Wie Simon erklärt hat, wie er seine Sachen mit 10 gemacht hat, habe auch ich im Kindesalter schon auch im Kletterbereich statische Versuche gemacht. Also das Kinderklettergerüst hat uns gedient, als Aufhängepunkt, um Lasttests durchzuführen und zu schauen, wie etwas bricht. Und Simon hat so ziemlich dieselbe Geschichte.

[00:11:40] Und obwohl wir nur circa 20 Kilometer Luftlinie voneinander aufgewachsen sind, haben wir uns erst sehr viel

[00:11:49] **Lucian Haas:** später kennengelernt. Aber dann festgestellt, wir sind zumindest, was das Nähen betrifft, vielleicht auch noch mehr Seelenverwandte auf gewisse Weise.

[00:11:57] **Andre Bernhard:** Ja, halt, das wäre ein... Vielen Sachen an gleichen Sachen Interesse haben. Und die Sache zum etwas Machen halt interessiert hat. Und nicht nur irgendwo irgendwas kaufen. Das kommt sicher auch dazu, dass wir nicht die Mittel hatten früher, um irgendwelches Material einfach kaufen. Sondern dass wir, ja, wir haben selber gebastelt, selber gebaut. Und ja, es war eigentlich ein Zufall. Wir waren hier im Engelberger Tal. Es war eigentlich in Engelberg. Wo wir fliegen waren. Mit einem anderen Kollegen war ich hier. Andere waren da schon öfters hier im Tal. Und das war 2005, denke ich.

[00:12:42] Und dann haben wir jemanden gebraucht, der mein Auto runterfährt. Und dann ist schlussendlich André mit dem Auto runtergefahren. Hat sich herausgestellt, dass er hier ab und zu auf einer Alm oben ist. Und da eine Nähmaschine hat. Und hat sich so kennengelernt. Und fliegen gegangen. Und auch beim Fliegen zwei, drei ähnliche Sachen hatten. Mit, ja, an selben Sachen Spass hatten, sage ich mal. Wie wir auch so zum Akku -Fliegen

[00:13:16] **Lucian Haas:** schlussendlich gekommen sind. Ihr habt beide Akku -Fliegerei gemacht? Oder was war das Verbindende?

[00:13:22] **Andre Bernhard:** Das war, wir haben dem lange nicht Akku -Fliegen gesagt. Hatten einfach Freude am Manöver ausprobieren. Es gab auch damals nicht einen YouTube -Kanal, ein Internet. Sondern wir mussten das uns selber beibringen. Und haben das auch auf unsere eigene Art gemacht. Und unsere eigenen Sachen ausprobiert. Und es gab da nicht ein, so muss es sein. Sondern wir hatten einfach Freude an, mach mal dies oder mach mal das. Erst viel später haben wir dann dem Akku -Fliegen gesagt. Eigentlich erst, als es darum ging, dass wir unsere ersten internationalen Wettkämpfe bestritten haben.

[00:14:07] Ja, aber auch da haben wir uns eigentlich noch gesträubt, dem ganzen Akku -Fliegen zu sagen. Und wir haben es gehasst, wenn jemand gesagt hat, wir gehen trainieren. Das war nicht unser Spirit. Wir wollten fliegen. Wir wollten in möglichst allen Situationen unter Kontrolle haben, sage ich mal. Aber wir haben, wenn jemand gesagt hat, wir wollen trainieren, über was? Da haben wir halb allergisch darauf reagiert. Weil wir wollten fliegen und Spass haben. Und nicht trainieren und nur den Wettkampf sehen. Sondern es ging in erster Linie ums Spass haben und fliegen.

[00:14:44] **Lucian Haas:** Nochmal zurückzukommen zur Flugsau und dem Anfangs, dass du gesagt hast, es hiess auch, ihr seid geflogen wie die Säue. Was war das Sauige an eurer Fliegerei?

[00:14:54] **Andre Bernhard:** Heute würde man dies als Akku -Fliegen lernen bezeichnen. Damals war das noch nicht so. Das war noch nicht so wirklich bekannt. Und da wurde eher halt geradeaus und thermisch und streckengeflogen. Und wenn uns dann da die Leute zugeschaut haben, wie wir mit halb offenem Schirm irgendwas probiert haben, bis sehr tief auf den Boden, dann waren wir halt einfach die Verrückten hier im Tal. Bis an den Punkt, als wir dann irgendwann mal eine Medaille nach Hause gebracht haben. Und dann war das Akku -Fliegen. Und dann waren wir nicht mehr nur die Spinner, sondern dann hat sich das ein wenig gedreht.

[00:15:39] Was war das für eine Medaille?

[00:15:43] **Lucian Haas:** Schweizer Meisterschaften, die wir gemacht haben. Als Synchroteam dann? Oder im Einzel habt ihr jeweils eine Medaille mitgebracht? Nein, im Synchro -Fliegen,

[00:15:52] **Andre Bernhard:** aber lustigerweise nicht miteinander. Sondern wir hatten unterschiedliche Partner. Weil das auch fittern muss. Ich denke nicht, dass wir die... Synchro -Fliegen ist lustig, aber nicht als eine sichere Show -Vorstellungen. Da haben wir nicht zueinander gepasst. Eindeutig nicht. Ja, also bei mir zumindest war das Synchro -Wettkampf -Fliegen mehr ein Zufall. Es hatte zu wenig Teilnehmer, dass es offiziell als Schweizer Meisterschaft gezählt hat. Da hat es geheissen, willst du nicht noch Synchro mitfliegen? Aber am Anfang hat man, das mag ich mich noch erinnern, das war 2006,

[00:16:39] 2007 in Villeneuve. Da hatten sie zu wenig Teams. Da haben sie die Leute zusammengenommen. Hey, würdest du nicht mit Judith zum Beispiel zusammen ein Team machen? Das hat aber irgendwie nicht gepasst. Und dann war noch ein anderer junger Pilot aus dem Wallis. Und ja, sowieso machen wir mit. Wir können nichts verlieren. Und so hat das eigentlich angefangen. Und dann auch noch andere Wettkämpfe mit ihm. Synchro geflogen, aber auch mit anderen Synchro -Partnern. Aber mehr einfach, weil es Spass macht und nicht aus dem Wettkampf hinter Gedanken eigentlich.

[00:17:21] **Lucian Haas:** Wenn ihr heute so die Akkurszene seht, die ja zumindest was die Weltspitze betrifft sehr professionalisiert ist und wo die Leute im Grunde um 12 Stunden von 24 Uhr ankommen, die am Tag trainieren, so hat man zumindest so den Eindruck. Die fahren immer nur rum, dann sitzen in Organia oder sonst irgendwo und den ganzen Tag in der Luft und trainieren ständig die gleichen Manöver. Wäre das etwas, was euch auch noch faszinieren könnte oder fasziniert hätte damals, wenn das vielleicht schon so weit entwickelt gewesen wäre? Oder ist das etwas, wo ihr sagt, nee, das ist schon drüber über dem, wie wir uns Fliegen vorstellen?

[00:17:54] **Andre Bernhard:** Ich muss die Frage ein wenig umdrehen. Für uns war das zu dieser Zeit voll gut, aber definitiv komplett anders als heute. Da stand schon der Vibe im Vordergrund und die internationalen Wettkämpfe, die hat man besucht, da waren Leute aus dem In - und Ausland und das waren dazumal vielleicht keine Ahnung, keine 100, 200 Leute, die Akku geflogen sind. Und wir haben das nie aus dem tiefgründigen Wettkampfantrieb gemacht, sondern einfach aus der Freude, am Leute zu treffen. Und zu fliegen und auch wir sind nach Iquique gegangen und haben dort eine gute Zeit gehabt.

[00:18:41] Heute würde man sagen, trainieren. Ich finde aber auch, dass das, was die Jungen heute machen, total super cool. Und es hat auch immer noch diesen Vibe, wir haben jetzt einfach eine andere Beschäftigung. Und für mich stellt sich diese Frage gar nicht. Wie

[00:18:59] **Lucian Haas:** viel kommt

[00:19:00] **Andre Bernhard:** ihr noch zum Fliegen? Wenig. Also nicht, weil wir nicht mehr können. Sondern weil wir brauchen es nicht mehr so häufig wie früher, sage ich mal. Früher sind wir bei jedem Wetter auf dem Berg rauf und vielleicht stoppt der Regen mal und dann können wir runterfliegen. Und heute ist es wie, man könnte viel mehr gehen, als wir es machen.

[00:19:28] **Lucian Haas:** Ist das das Alter? Ist man gesättigt irgendwann? Man hat eigentlich schon alles in der Luft erlebt und gesehen. Vor allem, wenn man ein bisschen sauer ist. Wenn man wirklich rumfliegt und wirklich alles ausprobiert, was der Schirm so hergibt. Ich sage mal, alles hat man

[00:19:40] **Andre Bernhard:** sicher nie erlebt. Aber es ist schon so, dass man wie, wenn man sehr viel fliegt oder manche Leute, wenn sie sehr viel geflogen sind, dass sie wie. Wir haben mal Witze gemacht von einem Akro -Burnout. Dass man wie, wenn man zu viel fliegt, dass man dann nicht mehr den Spass am Fliegen hat, den man eigentlich will. Ich denke, das ist extrem personenfreundlich. Aber ich denke schon, wenn man eine Zeit lang sehr intensiv und sehr viel geflogen ist, dass man irgendwann ein bisschen zur Ruhe kommen will und sich dann eher die schönen Flüge aussucht oder auch mal eine Pause macht, um dann überhaupt den Flug wieder mehr zu genießen, als man geht einfach immer.

[00:20:29] Was ist für dich heute ein schöner Flug? Das kann sein, wenn ich mit meiner Frau einen Hike und Fly mache und dann bei gemütlichen Verhältnissen. Gemütlich runterfliegen nach einem Kaffee in der Berghütte. Oder das kann Sohren in Dänemark sein. Oder das kann eine gemütliche Talrunde hier im Engelbergetal sein mit einem Streckenschirm. Also nichts Sauiges mehr? Muss nicht sein. Wenn ich Lust habe, mit meinem Hike und Fly -Schirm einen Helikopter zu fliegen, dann fliege ich den. Aber muss nicht bei jedem Flug sein. Und bei dir, André? Was mich fasziniert im Moment ist, dass wir eine junge... Dass wir eine junge Person angestellt haben und wir sind ja direkt im Fluggebiet. Und dass diese junge Person uns wieder mehr dazu bringt, dass wir über den Mittag fliegen gehen.

[00:21:19] Spontan. Die

[00:21:20] **Lucian Haas:** hat noch diese Fluglust und steckt euch wieder damit an. Genau,

[00:21:23] **Andre Bernhard:** das muss man so sagen. Die hat uns richtig angesteckt, dass man einfach, wenn es fliegt, geht man... Anstatt Mittagessen geht man fliegen. Im Flug noch. Sind wir in fünf Minuten, in zehn Minuten... In zehn Minuten sind wir auf dem Berg und können vor unserem Geschäft landen. Das finde ich im Moment gerade sehr cool.

[00:21:45] **Lucian Haas:** Aber ist das dann einfach nur ein Abgleiter, den du machst? Oder ist das dann auch noch... Da kommt wieder das Agro -Gehen oder das spielerische Fliegen -Gehen durch und du sagst, wunderbar, ich turne einmal vom Berg runter in der Mittagspause.

[00:21:56] **Andre Bernhard:** Ich habe schon immer ein wenig geturnt, aber auf eine ganz andere Art. Und das ist so, ja, ziehst du ein wenig mehr und dann darfst du den Schirm schon machen. Ja, ich kann den Schirm schon mal abreissen, aber mittlerweile hast du leicht Schirme und da bin ich eigentlich dazu bedacht, dass ich diese nicht gleich in ein paar Wochen kaputt mache, sondern dass ich ein wenig sorgsamer mit denen umgehe.

[00:22:24] **Lucian Haas:** Ein bisschen Themenwechsel hin zur Näherei. Ihr habt gerade gesagt, es gab sowas wie beim Agro -Fliegen die Zeit, wo du gesagt hast, ja, war es nicht überdrüssig, aber irgendwann war es auch gewisserweise genug. Nun macht ihr die Näherei seit eurer Kindheit und jetzt sehr intensiv im Job auch, weil ihr täglich mit der Näherei zu tun habt. Gibt es da auch Momente, wo ihr sagt, manchmal bin ich dieser Maschine überdrüssig?

[00:22:50] **Andre Bernhard:** Hatte ich noch nicht. Ich sage mal, kann vorkommen. Es gibt auch Arbeit, die man weniger gern macht als andere. Ich sage mal, wenn man irgendeine mühselige Reparatur hat, wo man lieber etwas Neues bauen oder zusammennähen will, es gibt sicher Arbeiten, die mehr und weniger Spass machen. Ich denke, das hat praktisch jeder beim Arbeiten. Aber es ist nicht so, dass ich das Gefühl habe, jetzt habe ich genug, jetzt will ich etwas komplett anderes machen. Weil wenn ich etwas anderes machen will, auch im Bereich Nähen, dann habe ich die Möglichkeit, ich kann etwas anderes machen. Und von dem her habe ich nie das Gefühl,

[00:23:36] ich möchte jetzt wieder komplett. Ich möchte etwas anderes machen, weil es Spass macht und extrem vielseitig ist mit den ganzen verschiedenen Arbeiten, die wir machen.

[00:23:51] **Lucian Haas:** Was ist das für euch so Faszinierende am Nähen? Dass ihr sagt, eigentlich seit Kinderbeinen an, bis heute, vier Jahrzehnte fast, seid ihr dabei.

[00:24:02] **Andre Bernhard:** Für mich ist das nicht explizit das Nähen, sondern das Spielen mit dem Material. Das Spielen mit der Stabilität. Ich weiss, etwas hält so viel, die Verbindung zum Stoff. Und das Nähen ist ein kleiner Prozess im Ganzen. Dazu gehört der Zuschnitt, das Entwerfen von neuen Sachen. Und das macht es halt auch so spannend, weil es super vielseitig ist. Du sitzt ja nicht nur an der Nähmaschine, sondern du überlegst dir, wie kann ich dies oder das lösen. Und für mich war immer klar, ich will ein Niveau erreichen. Wo ich meinen Spielplatz habe. Ich will die Fähigkeiten haben, aus einer Leichtigkeit Sachen zu entwerfen, zu bauen, zu nähen, zu testen.

[00:24:54] Das ist so mein Antrieb hinter dem Nähen. Und den kannst du gar nicht. Es ist für mich nicht vorstellbar, dass ich den Antrieb irgendwie ansatzweise verlieren könnte. Weil es so eine extrem vielseitige... Welt ist, die in so viele Bereiche

[00:25:14] **Lucian Haas:** geht. Die hört nicht auf. Das ist aber dann auch so eine Verbindung, wo du sagst, okay, du hast den Stoff, du hast den Faden, du hast was auch immer. Und spielerisch entsteht das aus dir heraus, wenn es darum geht, ich muss jetzt eine Lösung für irgendein Problem finden oder sowas.

[00:25:30] **Andre Bernhard:** Wenn du das gewisse Know-how hast, dann bist du im Spassfaktor. Und dann kannst du diese Probleme so lösen, ohne dass es für dich oder für mich... Arbeit bedeutet. Es bedeutet für mich nicht Arbeit, sondern ich habe dann Freude, das so umzusetzen. Geht es dir ähnlich? Ja, also für mich heisst das nicht, dass ich sofort eine Lösung auf den Tisch hauen kann, sage ich mal.

[00:25:57] Sondern auch wenn eine Lösung nach ein, zwei oder drei Wochen oder man vergisst das Problem wieder und ein Jahr später kommt man auf eine Lösung. Ich denke, es geht mehr darum, dass man spielerisch... Oder dass es Freude macht, eine Lösung zu entwickeln, als ich habe sofort eine Lösung bereit. Und mit der Zeit hat man natürlich für verschiedene Probleme immer bessere Lösungen und hat auch die Möglichkeit, wenn ein Kunde kommt mit einem Problem und sagt, ah, so etwas Ähnliches hatte ich schon mal, das können wir so oder so lösen. Und das macht auch extrem Spass. Es ist nicht, dass ich sage, ich habe für alles eine Lösung. Überhaupt nicht. Das hat, glaube ich, niemand. Aber... Ja. Die Lösung zu suchen und zu finden, dass das halt Spass macht und dass das auch in zehn Jahren noch Spass macht, wenn man für ein Problem eine Lösung findet.

[00:26:51] Ich denke, es ist mehr das, als dass ich sagen kann, ich habe für alles eine Lösung. Und da sind wir sicher im Team halt stark, oder? Dass wir halt auch in einem Zusammen etwas besprechen können. Ich will das lösen. Hast du eine Idee? Und zusammen kommt man da viel. Viel weiter. Klar. Manchmal steht man... Manchmal gibt es gar nichts. Ja, das gehört. Aber manchmal gibt es auch voll viele Sachen. Genau so dazu, ja.

[00:27:20] **Lucian Haas:** Das heisst aber auch, ihr entwickelt alles zusammen? Also an jedem Produkt, wenn es etwas Neues ist, dann setzt ihr euch zusammen und... Ist das eine Art Brainstorming oder wie funktioniert das bei euch? Kaffeepausen. Kaffeepausen,

[00:27:34] **Andre Bernhard:** wo wir doch ziemlich alles miteinander besprechen. Und das kann so sein. Dass das eigentlich, wenn wir zum Beispiel ein Gurtzeugprojekt anschauen, dann mache ich etwas. Und wenn ich das gemacht habe, dann besprechen wir das. Und dann kann ein wichtiger, eine wichtige Idee, die fehlt, kommt Simon und hat die dann gerade. Auf. Ja, sofort. Ich denke, es ist oft so, dass wir nicht von Anfang sagen, hey, wir sitzen zusammen, wir machen das. Das kommt auch vor, wenn wir irgendeine... Ein Produkt entwickeln wollen. Meistens ist es so, dass einer von uns beiden den Lead hat für das Produkt, weil er sowieso schon tiefer da drin ist, mit einem Kunden unterwegs oder schon tiefer da involviert ist.

[00:28:25] Aber wenn es darum geht, zu meinem Produkt herauszumachen und auch zu Problemen zu lösen, da wir doch in gewissen Sachen ziemlich unterschiedlich denken, dann schauen wir das natürlich miteinander an. Und gehe ich zu anderen... Und sage ihm, schau mal, ich habe das und das und er gibt seinen Senf dazu, sage ich mal. Und so entsteht dann eigentlich das fertige Produkt in der Regel. Wo denkt ihr unterschiedlich? Puh. Schwierig, schwierig zu sagen. Ich denke, wir sind halt schon sehr lange miteinander am Arbeiten und jeder hat seine Entwicklung in seinem Leben. Und da merken wir, da haben wir sehr viele Unterschiede.

[00:29:13] Und gehen sehr unterschiedliche Sachen an,

[00:29:18] denken auch vielfach sehr unterschiedlich und wissen, dass es genau das ist, was es braucht, um etwas Gutes am Schluss zu machen. Oder sagen wir, wenn du... Je unterschiedlicher du bist, desto kreativer kommen die Ideen daher. Dann hast du nicht nur einen Weg, sondern hast du... Die ganze Bandbreite.

[00:29:46] **Lucian Haas:** Ja. Dann hast du... Gibt es dabei auch Streit bei solchen Sachen? Wo man sagt, wie kannst du so einen Blödsinn denken? Oder das ist ja eine bescheuerte Lösung.

[00:29:55] **Andre Bernhard:** Ich denke, es gibt sicher Diskussionen, wo man gewisse Ansätze vom anderen nicht versteht. Aber das gehört wieder dazu. Wie in einer guten Beziehung hast du manchmal heftige Diskussionen. Und manchmal sagt man auch einfach nichts. Weil... Es müssen nicht bei allem beide derselben Meinung sein. Und das ist gut so. Und auch was André gesagt hat. Wenn wir gleich denken würden, dann müssten wir nicht zu zweit sein.

[00:30:28] **Lucian Haas:** Nun habt ihr ja eine ganze Reihe von Produkten, die ihr selber hier herstellt und sowas. Sind diese Produkte für euch sowas wie eure Babys, eure Kinder, die ihr zusammen produziert habt, gewissermassen geschaffen habt?

[00:30:43] **Andre Bernhard:** Das ist jetzt ein Bild in meinem Kopf.

[00:30:47] So weit denken wir gar nicht. Wir sind ein wenig einfach geholt. Für mich sind das nicht meine Kinder. Ein Kind ist etwas Fertiges. Und was wir hier machen, ist ein stetiges Streben nach etwas, was wir versuchen, noch besser zu machen. Und das ist unser Schreiben. Daher ist es nicht ein Kind. Es ist immer eine Art und Weise etwas Ungeborenes. Weil die ganze Szene und all die Leute, die in diesem Bereich arbeiten, haben eine permanente Veränderung. Und nie etwas ist...

[00:31:33] Man hat ein Produkt, das fertig ist. Aber man arbeitet ja im Kopf schon an etwas Neuem. An dem nächsten Modell, sage ich mal. Wenn alles fertig wäre, dann gäbe es ja keine... Neue Produkte, sage ich mal. Und man probiert immer, etwas zu verbessern oder etwas so zu bauen, dass mehr Kunden daran Freude haben usw.

[00:31:59] **Lucian Haas:** Gibt es denn irgendein Produkt, von dem ihr sagt, das ist so in der Form, wie ihr es jetzt habt, das ist perfekt? Da gibt es eigentlich nichts mehr zu verbessern?

[00:32:07] **Andre Bernhard:** Das würde ich nicht sagen. Um Gottes Willen. Nein, weil nie... Was ist perfekt?

[00:32:16] Was für mich perfekt ist, findet andere scheisse. Jetzt mal übertrieben gesagt. Für mich gibt es nicht ein perfektes Produkt. Ein gutes Produkt ist für mich, wenn viele Leute daran Spass haben und es brauchen können. Das ist für mich ein gutes Produkt. Aber ein perfektes Produkt, ich würde glaube nie sagen, dass

[00:32:36] **Lucian Haas:** wir ein perfektes Produkt haben. Gibt es denn eins, auf das ihr besonders stolz seid? Wegen irgendeiner besonderen Lösung da drin oder sowas, wo ihr sagt, hey, das ist etwas, was nur wir als Flugsau so liefern können?

[00:32:49] Ich denke, das sind,

[00:32:51] **Andre Bernhard:** wenn wir... Du hast am Anfang die Piggy -Serie angesprochen. Und ich glaube, da sind wir schon ein bisschen stolz drauf, weil wir halt Gurtzeuge gebaut haben, ohne irgendetwas abzuschauen, sondern wirklich vom Stoff ausgehend unsere eigenen Modelle gebaut haben. Jeder, der einen Flugsaugurtzeug fliegt, versteht vielleicht ein wenig, von was ich spreche. Das hat einen großen Vorteil. Das hat die Flugsau -Eigenschaften. Und da bin ich ein wenig stolz drauf, dass das eine ganz eigene Schiene ist. Die muss auch nicht perfekt sein. Die muss auch nicht vollendet sein, sondern die ist halt im Charakter von uns beiden so gebaut.

[00:33:40] Von nichts aus. Ja, und das haben wir auch von Anfang an ziemlich angestrebt, dass wir nicht andere Projekte, Produkte hinnehmen und, böse gesagt, sage ich mal, die Schnittmuster ableiten, sondern dass wir von der Hand unsere Schnittmuster zeichnen, Kortotypen bauen, reinsitzen, was müssen wir ändern. Schlussendlich sehen einige Schnittmuster klar ähnlich aus wie bei anderen Produkten von anderen Herstellern. Das ist automatisch so, wenn man ein ähnlicher Typ Gurtzeug baut, sage ich mal, dass gewisse Teile ähnlich aussehen. Das ist normal. Aber was ich denke, was wir doch stolz sein können, bei gewissen Sachen, die wir anders gebaut haben, als die meisten Hersteller zu dieser Zeit,

[00:34:31] dass sich das durchgesetzt hat. Zum Beispiel? Keine Schnallen verbauen, sondern die Hauptaufhängung bei den Beinen direkt in den Karabiner rein. Das ist so ein Beispiel. Entweder war es fix vernäht, dass man reinsteigen muss in die Leichtgurtzeuge oder, oder es hat eine Schnalle. Ich denke, dort ist sicher das Spezielle, dass man irgendwann gesagt hat, bei den Passagiergurtzeugen zum Beispiel, dass wir die Karabiner nicht an der Hauptaufhängung aussen haben, sondern zwischen den Beinen. Und das hat definitiv eine hohe Sicherheit ergeben und eigentlich eine top Idee,

die heute von Verschiedensten

[00:35:19] so umgesetzt wird. Das ist cool. Das ist auch cool. Und auf diese Lösung sind wir schlussendlich ein bisschen auch durchs Klettern auf diese Lösung gekommen. Wir hatten den Ansatz, wie kann man machen, dass man nicht vergisst, die Beingurten zu schliessen beim Passagier. Und da war der Ansatz, der Karabiner, den man bei den Spreizen einhängt, der soll runterhängen, den kann man nicht einhängen, solange das Gurtzeug nicht geschlossen ist. Und dann kam auch die Idee, ja, wie machen wir das, dass das einfach geht zum Einhängen. Und dann war mal ein Spruch da, ja, wir drehen den Karabiner um. Und seitdem machen wir das so.

[00:36:04] Ja, seitdem haben wir gemerkt, das ist so ein Simons Special. Wenn du nicht weiter weisst, dreh einfach alles mal um. Und das ist so eine Geschichte, die uns bis heute verfolgt, wenn wir bei einer Thematik, technischen Lösungen nicht gerade weiter wissen, dann macht man den Simons Special. Einmal 80 Grad drehen und mal schauen, könnte es so auch gehen. Und manchmal

[00:36:33] **Lucian Haas:** geht es. Die Produkte, die ihr habt, die verkauft ihr ja nur über euren Shop oder direkt. Kennt ihr eigentlich alle eure Kunden auf gewisse Weise persönlich? Auch weil ihr sagt, wir produzieren hier, wir haben ein kleines Sortiment, wir haben wahrscheinlich auch nur eine kleine Gruppe an Kundschaft, dass ihr sagt, eigentlich sind wir ein sehr, sehr persönlicher Hersteller.

[00:36:55] **Andre Bernhard:** Zum einen verkaufen wir einen Grossteil an Gurzeugen, an Tandemunternehmen oder Flugschulen, die wir sehr gut kennen. Mit denen tauschen wir uns aus. Das heisst, wir gehen zum Beispiel nach Interlaken, wo sehr viele Tandempiloten sind, machen ein Meeting mit denen, machen Fragebögen, wo wir explizit fragen, was wird genau gewünscht. Und wenn dann die Mehrheit eine Idee hat, dann setzen wir das um. Genauso wie es eigentlich der Endkunde möchte. Der Verkauf läuft aber schon viel über, ich sage mal, läuft über Freunde oder zu Freunden gewordenen Kunden.

[00:37:45] Und Einzelpersonen haben wir nicht mehr so viel hier wie früher, muss man sagen, weil uns dazu ein wenig die Zeit fehlt. Früher kam jeder Kunde hierher und waren Einzelkunden und dann haben wir explizit für die etwas gebaut, geändert und heute sind das schon mehr

[00:38:12] Firmenkunden, also Tandemunternehmen oder was auch immer. Tandemunternehmen oder auch Flugschulen, die schon einige Produkte von uns haben, die den Kunden oder Schüler oder auch immer mal etwas zum Probieren, zum Testfliegen geben können, ist auch immer mehr geworden, obwohl ja unsere Produkte verkaufen, rein finanziell für eine Flugschule nicht so spannend ist, wie andere Produkte zu verkaufen, da wir in der Schweiz produzieren und das kostet halt mehr als irgendwo im Ausland

[00:38:48] **Lucian Haas:** zu produzieren. Apropos in der Schweiz produzieren, ihr näht hier ja im Grunde alles selbst. Aber nun habt ihr ja auch Sachen, wo ihr sagt, wir haben eine Serie, also ihr produziert das auch nicht in Masse, aber zumindest eine gewisse Stückzahl. Wäre es für euch nicht interessant zu sagen, komm, wir geben das einfach an eine Näherei in Asien oder sonst was. Wir kriegen damit Kapazitäten frei, dass wir unser tolles, querqueres, intelligentes, fantasievolles Denken in neue Produkte stecken können. Von der Zeit her. Da haben wir letzten

[00:39:28] **Andre Bernhard:** Sommer, haben wir uns intensiv mit dem beschäftigt, haben wir uns noch mit zwei anderen Firmen, die hier bei uns im selben Haus sind, zusammengetan und haben das mal abgecheckt. Für uns ist dann immer klar, wir wollen das nicht in irgendeine asiatische oder wo auch immer Produktion geben, sondern wollen so etwas unter Kontrolle haben und da haben wir Zeit und Geld investiert, um die ganze Geschichte mal anzuschauen, wie wäre so etwas realisierbar, dass wir aber immer noch Flugsau sind und die Leute dieses Gespür haben, wie wir arbeiten, könnten wir etwas im näheren Ausland machen.

[00:40:14] Wir sind dann ins nähere Ausland gegangen, ein paar Tage haben uns das alles angeschaut,

[00:40:22] aufgeschrieben, sind wieder zurückgekommen, und haben gemerkt, dass es für uns in diesen Stückzahlen keine Rolle spielt, weil wenn ich im Ausland fair produzieren will und gute Leute haben will, habe ich mal das Problem, ich brauche mal gute Leute, die muss ich dann auch verantwortungsvoll anstellen, aber wenn ich denen die ganzen Versicherungen bezahle, eine saubere Fürsorge, also die gleichen Bedingungen schaffen, wie wir hier in der Schweiz

haben, sind wir gar nicht so viel günstiger, in diesen Stückzahlen, die wir produzieren.

[00:41:02] Wir haben das so gemerkt, dass eine Produktion im Ausland komplex sein kann, wenn man die Ansprüche hat, andere Leute sehr gut zu behandeln, und hatten aber dann das Glück, dass wir jemanden anstellen konnten, das war eine Näherin, sie war schon hier, hier als Praktikantin, und sie hatte die Schule fertig, und wir konnten sie dann anstellen, und wir sind jetzt sehr happy, dass sie für uns eigentlich Sachen macht, wo wir mehr Zeit für andere Projekte haben. Also haben das wir, das sind immer Gedanken, die wir haben, und unsere Lösungsansätze

[00:41:49] müssen so stimmig sein mit unserer Ethik, die wir haben. Wir haben das auch schon mal probiert, mit gewissen, gewissen Produkten bei anderen Herstellern produzieren zu lassen, haben das mal versucht, und ziemlich schnell auch wieder aufgehört damit, weil es wie auch nicht Flugsau ist, man ist nicht flexibel, man kann nicht sagen, wenn jemand einen Bremsgriff will, es gibt denn die Bremsgriffe, der kann nicht sagen, ich will pinkes Logo drauf und nicht braun, oder dass man halt nicht mehr so flexibel ist, und am Anfang, als wir begonnen haben, solche Sachen zu entwickeln, zu nähen, war auch ein bisschen unser Motto, was wir entwickeln, wollen wir selber nähen. Und wir haben auch nie eigentlich den Wachstum angestrebt,

[00:42:36] sondern wir machen, was wir nähen können. Und jetzt haben wir ein bisschen etwas dazwischen, dass wir sagen, wir haben zwar jemanden angestellt, für 50%, aber wir wollen nach wie vor die Produkte hier nähen. Es gibt natürlich Werkstätten bei uns in der Region, die uns unterstützen, bei denen wir Aufträge geben. Das eine ist eine beeinträchtigende Werkstatt in Stans, denen wir schon Aufträge gegeben haben, einfach für Teilfertigungen zu machen, dass wir ein bisschen entlastet werden von der Zeit. Und das hat eigentlich sehr gut funktioniert, und die sind auch happy, wenn die einfache Aufträge für ihre Leute haben.

[00:43:27] **Lucian Haas:** Neben den Serienprodukten, die ihr habt, kommen ja auch immer wieder Leute mal her und wollen irgendwelche Spezialanfertigungen oder mit irgendeiner Idee sagen, vielleicht kann Flugsau das umsetzen oder sowas. Was war denn für euch da bei so etwas die spannendste Aufgabe?

[00:43:44] **Andre Bernhard:** Viele spannende Aufgaben. Total gute, gute, super coole Aufgaben von

[00:43:53] Hundegurtzeugen für Minensuchhunde über

[00:43:59] Testapplikationen, bei Flugzeugen, ja, über

[00:44:06] Keilkissen für Therapien mit Kleidkindern, alles sehr, sehr unterschiedliche und auch spannende Sachen, wo man sagt, da konnte man jemandem helfen. Wie kommen diese Leute

[00:44:17] **Lucian Haas:** auf euch zu, wenn ihr sagt, also ein Minensuchhund, ein Hundegurtzeug, wie hätte ich mir das überhaupt vorstellen, wird ein Hund am Fallschirm irgendwo über ein Minenfeld abgeworfen und dann darf der dann mal suchen oder was heisst das?

[00:44:30] **Andre Bernhard:** Eine schöne Vorstellung. Diese Aufträge kommen ganz klar aus der Gleitschirmszene, aus unserer, sicher auch Offenheit, anderen gegenüber. Das war von einem Gleitschirmfliegen, den wir beim Akkufiegen kennengelernt haben, der bei einer Firma arbeitet und der irgendwie, der weiss, was wir machen, hey, frag die mal an, die können das vielleicht. Und wie sieht so ein Gurtzeug aus? Da geht es eigentlich darum, dass da eine Halterung drauf ist mit Kamera und GPS und alles, dass die wissen, welche Gebiete wurden schon abgesucht. War hauptsächlich das.

[00:45:12] **Lucian Haas:** Ihr habt ja auch allgemein Hundegurtzeuge in eurem Sortiment. Sind das Sachen, also ist dieser andere Kollege auf euch zugekommen, weil er gesehen hat, ihr habt schon so Hundegurtzeuge oder habt ihr für den was gemacht und dann wurde da draus, ah, eigentlich ein interessantes Produkt, vielleicht gibt es noch andere Leute, die gerne mal mit dem Hund fliegen wollen oder sowas. Wir nehmen das in unser Portfolio mit auf und machen da eine Flugsau -Serie draus.

[00:45:35] **Andre Bernhard:** Also das sind natürlich super Spezialanfertigungen von grösseren Unternehmen in diesem Fall. Der kommt zu uns und jeder, der zu uns kommt und die Werkstatt sieht, was für Möglichkeiten wir haben, hat dann natürlich relativ schnell den Rückschluss, ah, die könnten auch das oder das machen. Aber ich denke jetzt in diesem Fall

ist es nicht so, dass er, weil wir Hundegurtzeuge sonst bauen, zum Gleitschirmfliegen, dass er wegen dem zu uns gekommen ist. Hundegurtzeuge zum Fliegen hatten wir da schon. Aber nicht auf dem Internet. Nicht auf dem Internet, wir haben da schon immer mal Hundegurtzeuge gebaut. Ich glaube nicht, dass er aus diesem Grund zu uns gekommen ist. Er hat gesehen, was wir alles machen und ist eigentlich so zu uns gekommen,

[00:46:21] ihr habt eine kleine Näherei, könnt ihr das bauen, können

[00:46:25] **Lucian Haas:** wir das zusammen entwickeln. Gibt es denn auch andere Kunden, die gar nicht aus der Gleitschirmszene kommen? Die zu euch kommen, über welche Kontakte auch immer?

[00:46:33] **Andre Bernhard:** Ja, es gibt

[00:46:37] einige Firmen, für die wir Sachen nähen. Zum Beispiel? Das kann zum Beispiel ein Sicherheitsgurt für eine Achterbahn sein. Das hat ja was mit Aggrofliegen fast zu tun. Ja, muss auch halten. Und da haben wir, das interessiert uns natürlich auch, wie kommen die Leute auf uns? Und da ist auch ein Freund von einem Arbeiter, der da arbeitet, der kennt uns. Also kennt uns, der hat wahrscheinlich schon mal bei uns etwas bestellt. Und die waren vermutlich am Feierabendbier und irgendwie, ja, wir brauchen einen neuen Lieferanten für unsere Sicherheitsgurte oder was auch immer da das Gespräch war. Und der hat wahrscheinlich gesagt, ja, frag mal bei denen nach. Oder ein

[00:47:22] anderer Kunde, für den wir gewisse Sachen nähen, da arbeitet ein Schulkolleg von früher von André, hat da gearbeitet. Arbeitet immer noch da. Der weiss, was André so macht und fragt immer nach. Oder fragt immer an, ob die sowas können oder wollen. Und so hat sich das auch immer ergeben. Ich glaube auch, die Sache ist auch die, als wir

[00:47:48] angefangen haben zu nähen, hatten wir von unserem Setup Sachen, die es nicht so zuhauf in der Schweiz gab. Wer hatte zu dieser Zeitpunkt, einen Laser -Zuschnitt in dieser Grösse? Das gab es gar noch nicht so wirklich viel. Ja, wir hatten halt gewisse Maschinen hier und waren offen für verschiedene Sachen, denke ich mal. Das wurde alles im Ausland gemacht. Nurzeug, eine statische Naht zur Reparatur. Man muss sich zum Hersteller zurückschicken und dann geht es irgendwo hin. Es gab auch welche, die das gemacht haben, aber es gab nicht viele,

[00:48:34] die sowas machen. Die haben das Ganze nicht auf dem aufgebaut, sage ich mal. Die haben das nebenbei gemacht, aber das Kerngeschäft war etwas anderes. Und wir haben halt wie mit Dank solche Aufträge angenommen am Anfang, dass wir halt auch was tun.

[00:48:54] **Lucian Haas:** Wie häufig kommen denn heute noch Leute und sagen, ich habe hier was zu reparieren und ihr macht das dann auch wirklich?

[00:49:01] **Andre Bernhard:** Das ist so, wir machen Reparaturen. Die sind nicht mehr so häufig. Hat aber mehr damit zu tun, dass wir immer mehr Platz brauchen für die Produktion und immer mehr verrückte Maschinen kaufen, umbauen, erfinden und weniger Zeit haben für Endkunden. Und vor circa zwei Jahren, als dieses Corona -Zeugs kam, da haben wir, mehr oder weniger, nur noch den Shop nach Voranmeldung offen gehabt. Dann haben wir so zum Verhältnis, als wir angefangen haben, hatten wir zwei Drittel Lager und ein Drittel Werkstatt.

[00:49:47] Und die Werkstatt bei uns hat sich so über die Jahre immer mehr Platz genommen. Und hat den Shop verdrängt eigentlich. Ja, mittlerweile haben wir, sind wir schon, das ist so ein, muss ich das so vorstellen, unser Gebäude ist ein alter Schweinestall, der ist achtmal 24 Meter lang und von diesen 24 Meter sind eigentlich schon 20 Meter Produktion oder stehen Maschinen. Ja, so ist das so ein wenig rausgekommen. Ja, wir sind auch immer mehr vom Handel oder Wiederverkauf weg zu, wir konzentrieren uns auf unsere eigenen Produkte, oder auf unsere eigene Produktion.

[00:50:35] Und nochmal kurz zurück auf Reparaturen. Es sind auch in letzter Zeit, also in den letzten paar Jahren, sage ich mal, sind auch immer mehr Produkte auf den Markt gekommen. Es muss alles immer leichter sein. Es sind immer mehr Produkte auf den Markt gekommen, die wir nicht mit gutem Gewissen reparieren wollen. Also wir sagen oft bei Reparaturen, da lassen wir die Finger davon, weil wenn wir was reparieren wollen, dann soll es auch halten und es soll auch wieder gut sein. Aber es gibt viele Produkte, die, ja, man kann die schon irgendwie reparieren. Am nächsten Flug reisst halt da die Naht, weil das so dünnes Material ist.

[00:51:25] **Lucian Haas:** Wie häufig kommt es denn vor, dass ihr ob Reparatur oder auch so Material von anderen Herstellern bekommt? Ihr seid jetzt die absoluten Fachleute. Und ihr guckt euch das an und denkt so, oh, was ist das denn für eine komische Lösung? Nein, also komische Lösungen

[00:51:42] **Andre Bernhard:** denken wir sicher nicht. Selber haben wir immer Freude, wenn andere Leute, die die meisten, die wir die meisten als unsere Freunde bezeichnen können, etwas machen. Egal, ob das gut oder schlecht, aber andere Lösungen faszinieren uns, finden wir super und finden das cool, dass so eine Dynamik herrscht. Und weil wir so klein sind, können wir auch jedem Hersteller

[00:52:13] telefonieren und sagen, hast du von diesem Material oder wo hast du das her oder wie auch immer. Und das ist ein sehr, sehr offener Austausch mit den meisten Firmenkonstrukteuren. Und das ermöglicht uns als kleine Firma überhaupt zu

[00:52:29] **Lucian Haas:** diesem Material zu kommen. Das heisst, die sehen euch gar nicht als Konkurrenten in irgendeiner Weise, sondern das ist so eine, ach diese kleine überteuerte, also aus internationaler Sicht überteuerte Schweizer Manufaktur, die werden uns eh nicht irgendwie groß was wegnehmen können. Also es ist Fakt, das ist einfach. Das können wir ja nicht, ja. Gibt es denn, dass solche Leute, ich meine, die wissen dann wahrscheinlich auch euer Know-how genauso zu schätzen und finden das toll, wie ihr denkt und so kommen dann wahrscheinlich auch ähnliche Geister zusammen. Gibt es dann schon mal das Hersteller auf euch zu kommen und sagen, hey, könnt ihr nicht für uns mitentwickeln oder wir haben hier ein Problem, da kommen wir nicht weiter. Habt ihr vielleicht dafür eine Flugsau-Lösung oder sowas? Das gibt es immer wieder und

[00:53:13] **Andre Bernhard:** das ist immer spannend und das diskutiert man. Aber wir sind halt schon sehr ausgelastet mit dem, was wir machen und wir möchten ja unsere eigenen Projekte vorantreiben und nicht für jemand etwas bauen. Wir wurden schon von diversen Herstellern angefragt, könnt ihr für uns Prototypen nähen, wollt ihr für uns Gurtzeuge entwickeln, wurden wir angefragt, aber das ist nicht das, was wir wollen. Wollen wir unsere eigene Geschichte bauen, ob es gut oder schlecht ist, das ist schlussendlich auch immer ein bisschen Ansichtssache. Aber das Schöne ist eigentlich, es sind schon viele

[00:53:58] Konstrukteure auch bei uns im Haus gewesen von anderen Herstellern und wir sind offen für solche Besuche und ja, die wollen auch ihr Ding machen und das ist natürlich spannend, dass man auch mit solchen Leuten diskutieren oder sprechen kann. Man spricht die gleiche Sprache. Man spricht von Sachen, da würdest du kein Wort verstehen. Und wir sind so tief drin und haben so Freude, wenn wir von diesen, sagen wir, keine Ahnung, 100 Personen, die Gleitschirmgurtzeuge machen auf dieser Welt, wenn du natürlich so Leute triffst und dann tief ins Zeug reingehen kannst, das ist dann einfach nur schön. Das ist einfach nur schön.

[00:54:45] Und da hat aber auch jeder seine eigene

[00:54:49] Herangehensweise, wie er das macht und so weiter und so fort. Und wir haben da auch unsere eigene

[00:54:57] Herangehensweise. Wir haben schon eine sehr, sehr eigene Herangehensweise, nur schon aus dem Grund, weil wir halt extrem, sehr klein sind. Wir können gar nicht so arbeiten, wie die meisten Gleitschirmhersteller. Das geht gar nicht.

[00:55:18] **Lucian Haas:** Musstet ihr schon mal eine Sicherheitsmitteilung zu irgendeinem Produkt herausgeben?

[00:55:25] **Andre Bernhard:** Früher mal hatten wir mal eine, aber das war nicht unser, das haben wir nicht genäht. Da hatten wir eine.

[00:55:35] Sonst haben wir, wir haben halt, die Kunden, die wir haben, sind uns so nah, dass wir die halt einfach direkt gerade anschreiben können. Da wir nicht, weiss ich nicht, wie viele hundert Gurtzeuger pro Serie bauen, wissen wir, wie viele Gurtzeuge und wo die Gurtzeuge sind.

[00:56:02] Da kann man direkt mit dem Kunden eigentlich Kontakt aufnehmen. Das ist sicher auch ein kleiner Vorteil, wenn man nicht so gross ist und nicht die Stückzahl hat,

[00:56:15] dann braucht es das wie nicht, weil ich weiss, ich habe in diesen Gurtzeugen so und so viel gemacht, die sind da, da und da und dann informiert man die Leute, wenn irgendwas wäre, wo irgendwo ein Material nicht gut gewesen wäre.

[00:56:29] **Lucian Haas:** Was mich manchmal wundert, also gerade Sicherheitsmitteilungen bei Gurtzeugen, da gibt es jedes Jahr drei, vier wegen irgendwelchen, da geht eine Naht auf, da, der,

[00:56:41] Rettergriff irgendwie funktioniert nicht richtig oder löst sich auf und sonstiges. Lässt sich sowas eigentlich nicht entwicklungsmässig und von der Qualitätskontrolle nicht so machen, dass man da ohne auskommen könnte? Also es sind ja selbst namhafte Hersteller, die dann sowas herausgeben müssen und sagen, ja, da die Naht, die hat nicht so ganz richtig funktioniert. Kann man nicht wirklich immer so nähen, dass man sagt, die Nähte sind in Ordnung?

[00:57:07] **Andre Bernhard:** Schwierig zu sagen, ich denke, andere haben im Vorgespräch, was sie sind, essentielles gesagt. Wir selber fliegen auch die Nähe, die bei grösseren Firmen die Produkte nähen, die nähen in der Regel, die fliegen in der Regel selber nicht und ja, es ist wie Also wenn wir an der Nähmaschine sitzen, dann fliegen wir und wenn wir eine statische Naht machen, dann sind wir in der Luft und dass die halten muss, ist ja ganz klar und du hast immer, bei einer Maschine hast du immer mal etwas, das nicht gut sein kann und das kann ein Problem geben und wenn du das unter diesem Aspekt machst, wie wir das machen,

[00:57:54] schliesst du das schon ziemlich aus, halt inklusiv Kontrollen und so weiter, die wir machen. Daher haben wir sehr wahrscheinlich, wir haben noch nie eine signifikante Geschichte gehabt, die irgendjemand gefährdet hätte, kommt sehr wahrscheinlich von dem. Und die grossen Hersteller, die müssen das anders angehen, aber das ist desto grösser, desto mehr unterscheiden sich diese Firmen von uns und sind Thematiken, die wir ja für uns anschauen und gar nicht gross für was, wir schauen nicht so, was ist links und rechts, wir gehen unseren Weg. Aber wir verstehen sicher, wieso solche Sicherheitsmitteilungen hier sind, aus rein sagen wir mal material -nähtechnischer Sicht.

[00:58:47] Vielleicht nochmal zurück, du hast gefragt, könnte man das nicht verhindern, dass solche Sicherheitsmitteilungen notwendig sind? Ich denke, man könnte das sicher minimieren, mit einem gewissen Aufwand, aber ich denke auch, dass es wichtig ist, dass es diese Sicherheitsmitteilungen gibt und Plattformen gibt, wo solche Sicherheitsmitteilungen geteilt werden, weil alles, was der Mensch macht, da können Fehler passieren und das zu 100 % ausschliessen, das ist unmöglich. Die Frage ist nur, wie viel Aufwand muss man investieren, um das auf einen kleinen Prozentsatz zu minimieren? Ein bisschen das Abwägen, welcher Aufwand lohnt sich und was ist effektiv schon passiert?

[00:59:35] Und es ist sicher viel passiert, bei allen Herstellern, alle lernen, wir sind immer, noch in einer jungen Sportart, wenn wir das zum Beispiel mit dem Fallschirmsport vergleichen, wo die ja viel mehr Zeit hatten zu lernen und die setzen Sachen anders um und wir sind sicher auf, oder allgemein die Gurtzeughersteller verbessern sich alle, von mir aus gesehen, zum Guten, weil sie mehr Zeit haben, um zu lernen. Auch eine Rolle spielt sicher, wenn man schaut, wie die Preisentwicklung der Gurtzeughersteller war. Die Preise sind schlichtweg gestiegen in den letzten zehn Jahren und genau diesen Punkt, den du angesprochen hast,

[01:00:22] hat auch mit dem Preis zu tun. Wenn wir schauen, wie viel Material ein Fallschirmgurtzeug braucht und was es dann kostet und wie viel Zeit das braucht, ist das ein anderes Preisniveau und beim Gleitschirmfliegen gehen wir auch in eine professionellere Richtung und ich glaube, dass das auch eine große Rolle spielt. Ich denke, diese Sachen werden weniger, weil die Sachen auch teurer angegangen werden in der Produktion, muss man so sagen.

[01:00:52] **Lucian Haas:** Die Fallschirmszene, ich würde mal sagen, die ist ja ziemlich konservativ. Also das, was sich einmal bewährt hat, so wird es gebaut und da gibt es immer die breiten Gurtbänder und sonstiges, da wird nicht viel verändert. Und in der Gleitschirmszene, da ist noch viel Entwicklung drin, aber auch materialtechnisch wird ständig was Neues ausprobiert. Also da kommen neue Stoffe oder dann sagt man, jetzt leicht Gurtzeug baue, dann verzichten wir halt auf die Bänder, auf Gurtbänder und nehmen dafür dann jetzt Dynamastränge oder sonstiges und sowas. Und da lernt man natürlich auch immer mit dazu, aber trotzdem ist so viel Innovation noch da drin, dass man eigentlich sagen muss, ein wirklich funktionierenden Standard kann sich so gar nicht ausbilden. Sind wir ein bisschen zu forsch in der Gleitschirmszene?

[01:01:34] **Andre Bernhard:** Nein, denke ich nicht. Ich denke nicht. Ich denke, wenn du diesen Punkt ansprichst, müssen wir klar sagen, unsere Materialien, unsere Entwicklungen sind immer in nahem Zusammenhang mit der Outdoor-Branche. Sprich, eine Weberei, die etwas fürs Klettern macht, etwas Neues, was besser ist und gut, wird dann auch zum Gleitschirmfliegen genommen. Das ist etwas sehr Nahes und dort gibt es natürlich super coole Neuentwicklungen und ich glaube nicht, dass wir nach 30, 34 Jahren Gleitschirmfliegen schon am Punkt sind, wo wir das sagen könnten. Das macht es ja auch so spannend. Falsch im Springen ist 100 Jahre alt.

[01:02:20] Wir

[01:02:21] **Lucian Haas:** reden dann von 30. Gibt es denn Trends aktuell am Markt, bautechnische, sowas, wo ihr sagt, das geht in die falsche Richtung, aus eurer Sicht, von Qualitätsvorstellung her? Nicht unbedingt

[01:02:32] **Andre Bernhard:** von Qualitätsvorstellung her, sondern das ist nicht nur im Gleitschirmbereich, da sehe ich, dass allgemein alles immer leichter sein muss. Carbon statt Kondition, sage ich da mal. Das ist meine persönliche Meinung und das Problem ist, dass man nicht tiefgründige, langfristige Erfahrungen hat mit dem leichten Material, sondern man geht davon aus, das wurde getestet, wie früher mit dem schweren Material, und man geht davon aus, dass das in 5, 6 Jahren immer noch genau so stark ist und so gut ist. Das ist aus meiner Sicht oder respektiv, muss ich auch sagen, die Kunden, die gehen mit dem leichten Material gleich um, oder ähnlich um, wie früher mit dem schweren Material.

[01:03:21] Das Bewusstsein für leichteres Material hält vielleicht auch nicht so gut oder so lang. Das fehlt aus meiner Sicht bei einigen Piloten. Die wollen das leichteste Gurtzeug mit hauchdünnem Stoff als Beinsack, gehen aber da mit steigeisenfesten Schuhen rein, und haben das Gefühl, das soll dasselbe halten wie das alte Gurtzeug, das 3 -4 Kilo schwer war, das er zuvor hatte. Und ein bisschen das Verständnis zum leichten Material, das fehlt aus meiner Sicht vielen Piloten noch. Und das Schöne ist ja, wir als kleine Firma können immer selber entscheiden, welche Materialien

[01:04:06] wollen wir verwenden, wie leicht wollen wir etwas bauen und für welchen Zweck. Wenn uns auch ein Endkunde anruft, dann sagen wir nicht, wir haben das Produkt und das wäre gut, sondern dann schaut das so aus, erst mal, wie gross und schwer bist du, bist du ein Bergsteiger, was machst du, was hast du gerne, und dann können wir sagen, dieser Stoff und diese Gewichtsklasse ist vonnöten, oder diese, diese oder diese. Zum Beispiel, wenn man das gerade so anspricht, einen riesigen Impact auf diese Leistung, Leichtgewichts -Geschichte hatte sicher das X -Alps, haben wir auch, haben wir vor über 10 Jahren ein Gurtzeug, 2009, 2013, 2013 war das.

[01:04:55] Habt ihr für Kriegel das Gurtzeug entwickelt? Da haben wir ein Gurtzeug gebaut, das hatte 850 Gramm, ein Liegergurtzeug mit 850 Gramm, ich glaube, es gab nie mehr etwas in der Gewichtsklasse mit Kabinen und Interaktionen. Das

[01:05:11] **Lucian Haas:** war ein

[01:05:11] **Andre Bernhard:** integriertes Notschirmfach. Ja. Und da war ganz klar das Ziel, wenn Kriegel in Zell am See auf dem Fluss landet, soll das Gurtzeug, äh in Monaco, Entschuldigung, andere Richtung. Damals noch. Genau. Dann soll das Gurtzeug gefetzend sein. Nur noch die statischen Gurten sollen halten, sonst haben wir zu schwer gebaut. Ein Jahr später hat er das X -Pyrénée mit demselben Gurtzeug noch gemacht, aber das ist wieder ein ganz anderer Ansatz. Da schaut man, wie leicht kann ich bauen, weil es ist genau für diese Anwendung. Oder wir haben Gurtzeuge gebaut, die es nicht gab vor zig Jahren, wo zum Beispiel der Ueli Steck auf den Mount Everest wollte und von dort starten.

[01:05:56] Und dann haben wir ein Trainingsgurtzeug gebaut mit schwerem Material und das effektive Material, das er dann hinaufgetragen hat, er konnte leider nicht runterfliegen, war dann super leicht. Und nur für diesen Zweck. Und so kannst du halt schon geil, da kriegst du ganz andere Gewichte hin. Da gehst du auch ans Limit. Und das Trainingsgurtzeug, das musste er uns zurückbringen, dass es nicht in Umlauf geht, dass es nicht weiter geflogen wird. Und dann kann man natürlich schon experimentieren.

[01:06:32] **Lucian Haas:** Wie häufig, oder nicht wie häufig, sondern testet ihr eigentlich alle eure Produkte auch selbst? Also seid ihr im Grunde auch eure Tandempiloten, Testpiloten, die sagen, man sitzt gemütlich drin? Oder ist das, ihr

arbeitet mit den Kunden zusammen und die liefern die Rückmeldung und dann ändert ihr einfach nur noch ab?

[01:06:48] **Andre Bernhard:** Also mittlerweile haben wir Leute, die für uns testen oder hatten schon immer. Also gerade im Tandembereich, da reden wir von Piloten, die machen mittlerweile 1500, 1600 Flüge pro Jahr. Da kannst du denen ein Gurtzeug für drei Monate geben und hast für einen Normalpilot in so kurzer Zeit so viel getestet, wie das für uns gar nicht möglich wäre. Natürlich gehst du selber fliegen, weil wir auch vor der Haustüre fliegen gehen können. Wir können näher von der Nähmaschine auf den Berg fliegen, probieren, können in der Luft mit einem Schreiber Sachen anzeichnen, können runterkommen, landen, verändern und eine halbe Stunde später sind wir wieder auf dem Berg.

[01:07:38] Also das machen wir schon. Aber da gibt es schon, bei Tandempiloten, da gibt es halt Leute mit sehr viel Erfahrung. Es gibt aber auch dann spezielle Sachen, die du explizit testen kannst und da haben wir diverse Leute, die das auch für uns testen. Also einfach, ja. Ja, ich denke, es ist auch wichtig, dass wir Leute haben, die die Sachen für uns testen, weil wir sehr unkompliziert sind und, böse gesagt, zufrieden sind, wenn wir in eine Ikea -Tasche reinsitzen können und runterfliegen. Es fliegt ja, passt. Wir sind nicht heikel, was das angeht, sage ich mal. Und die besten Testpiloten sind eigentlich die etwas heiklen Piloten.

[01:08:23] Die schlimmsten Testpiloten sind, wenn du jemandem was gibst zum Testen und der sagt, hey, super. Weil, ja, du brauchst die Leute, die sagen, ja, hier hat es vielleicht noch ein bisschen gedrückt und da war es nicht ganz gut und da muss man noch etwas ändern. Leute, die die Produkte einfach super finden, das sind eigentlich die guten Testpiloten, sage ich mal, die dich weiterbringen.

[01:08:47] **Lucian Haas:** Nehmt ihr denn dann, wenn ihr solches Feedback oder Kritik oder sowas bekommt, nehmt ihr das immer so positiv auf und sagt, ah, super, dann muss ich mir nochmal Gedanken machen? Oder ist das auch frustig, dass man denkt, ich dachte, ich hätte eine tolle Lösung? Für mich ist es frustig, wenn

[01:09:04] **Andre Bernhard:** ich keine, also eher, wenn ich höre, alles super. Ja, genau, wenn ein Kollege sagt, hey, geh das mal fliegen, gib uns das Feedback und er kommt zurück, hey, super. Das ist eigentlich wie, das will ich nicht hören, ich will hören, wie wir es verbessern können, nicht, dass alles super ist. Und da habe ich selber, da unterscheiden wir uns schon definitiv da, es geht für mich immer besser. Es kann nicht sein, dass etwas vollendet ist. Und das musst du aber auch, das musst du halt mit den Jahren lernen, wenn jemand etwas sagt und es ist dann auch gut, dass du das dann auch so verwenden kannst. Genau, es muss nicht immer nur für uns gut sein, sondern schlussendlich muss der Kunde zufrieden sein. Ich sage jetzt mal, wenn wir eine Spezialanfertigung machen, müssen nicht wir zufrieden sein, wir müssen dahinter stehen können.

[01:09:56] Aber zufrieden muss der Kunde sein, der das auch bezahlt schlussendlich. Und das ist auch etwas, das muss man manchmal auch lernen, dass andere Leute etwas anderes gut finden, als wir selber. Wenn es um technische Details und so weiter geht, dann ist es wieder ein anderes Thema. Aber ich sage mal, bequemtlichkeitstechnisch oder vom Handling her, heisst nicht, dass wenn wir etwas nicht gut finden oder etwas gut finden, dass das der Kunde gleich sieht. Da reden wir explizit von Kundenanfertigungen für zum Beispiel Flugschulen, Tandemunternehmen. Wir haben viele Kunden, die haben ihre eigenen Uhrzeuge von uns und da stehen wir auch dahinter. Vielleicht ist mal ein Detail nicht so, wie wir das machen würden, aber es sind Flugzeug -Uhrzeuge.

[01:10:46] Die findest du meist, lustigerweise die machen wir seit Jahren, haben die aber nie irgendwie publiziert oder so. Beworben. Oder beworben oder so. Es gibt einige Produkte, die wir nie beworben haben, aber bauen wir eigentlich schon seit Längerem. Und bei unseren eigenen Produkten stehen schon wir dahinter, dass das immer ein wenig besser sein kann. Und ist das nur eine ganz kleine Idee, Applikation, welche uns ein Kunde gebracht hat, weil er mit dem nicht zufrieden ist. Wir haben es verbessert und so gehen wir immer weiter und weiter und weiter. Aber wir würden nicht, ich sage mal, ein Detail verändern, das einem Kunden nicht taugt an unserem Serin -Produkt und wir finden das aber nicht gut, sage ich mal, oder wir finden das nicht perfekt.

[01:11:39] Dann würden wir das nicht in der Serie ändern. Wenn neun von zehn Kunden sagen, hey, da will ich eine andere Schnalle haben beim Brustgurt. Ich will da eine Stahlschnalle haben, dass die Passagiere hören, klack und es ist zu. Auch wenn es nichts Statisches hat, wenn das neun von zehn sagen, dann machen wir das natürlich. Auch wenn wir wissen, eine Kunststoff -Schnalle würde ausreichen. Und sonst, klar, wir probieren, probieren, so gut es geht auf die

Feedbacks von unseren Testpiloten, sage ich mal, einzugehen. Wir wissen ja auch ein bisschen, an welchen Leuten wir das Material zum Testen geben müssen. Es bringt ja nichts, wenn wir einem Tandem -Rookie, sage ich mal

[01:12:25] ein Gurtzeug, ein Gurtzeug geben, zum Testen. Der macht irgendwie drei Tandem -Flüge im Jahr und es soll aber ein Gurtzeug sein zu 1000 Flügeln im Jahr zu machen. Das bringt natürlich nichts.

[01:12:38] **Lucian Haas:** Jetzt kommt ihr vom Gleitschirmfliegen, macht Produkte für Gleitschirmflieger, macht aber auch ein paar Produkte für andere. Was wäre, wenn dieser andere Markt wachsen würde? Würde das euch dann vielleicht weniger Spaß machen? Hat dieses Gleitschirmfliegen und dieses Fluggefühl und du sagst beim Nähen, das ist wie Fliegen oder beim Nähen fliege ich und sowas, hat das was an dieser Faszination? Trägt das Fliegen zum Arbeiten mit dazu bei und wäre das mit anderen Produkten nicht so viel Herzblut beim Nähen dann dabei? Es gibt schon Projekte, die

[01:13:17] **Andre Bernhard:** nicht das gleiche Gefühl auslösen. Bei mir ist das zum Beispiel, wenn ich etwas nachpläne. Wenn

[01:13:25] **Lucian Haas:** ich eines

[01:13:25] **Andre Bernhard:** Konstrukteurs machen muss, der genau vorgibt, so will ich es haben, ich brauche so viele Stücke davon, dann kann das für mich schon Arbeit sein. Wenn es aber in die Entwicklung geht für andere Sachen, dann ist es spannend, weil du so viele Symbiosen hast, auch wiederum zum Gleitschirmfliegen, dass das halt cool ist und dass das mehr wird und anderes, das entscheidet sich von Jahr zu Jahr. Für uns ist es wichtig, dass wir nicht nur im Gleitschirmfliegen zu Hause sind, da unsere Geschichte schon immer war, dass wir ein nachhaltiges Unternehmen haben wollen.

[01:14:09] Sprich, wenn wir die Corona -Krise anschauen, da ist jetzt klar, da ist keiner Tandem geflogen, da hat auch keiner Uhrzeuge bestellt und da war es für uns zum Beispiel wichtig, dass wir für...

[01:14:24] Dass wir Helikopter -Zubehör machen können oder dass wir dies oder das oder dass wir viel, was wir halt schon auch machen, sind Entwicklungen, die in ganz andere Richtungen gehen, also wir versuchen gewissermassen auch ein wenig Technologien zu entwickeln, die, ob das dann für das Gleitschirmfliegen oder für irgendetwas anderes gebraucht wird, spielt nicht so eine Rolle. Aber dass wir als Betrieb arbeiten können.

[01:14:56] Unabhängig davon, ob zum Beispiel die Wirtschaft fällt zusammen und wir machen nichts mehr eigentlich für die Wirtschaft und dann haben wir das Gleitschirmfliegen, ja, dass wir verschiedene Kunden haben, ist wichtig. Ja, möglichst breit aufgestellt zu sein und trotzdem Spass haben und auch neue Sachen entwickeln zu können, wie auch zum Beispiel das eine Projekt, das wir hatten oder immer noch... Ja, das war eine Idee auch von alten Gleitschirm -Akro -Kollegen, wie kann ich einen ausgemusterten Gleitschirmretter noch sinnvoll weiterbrauchen, wie kann ich den mit einem alten Gleitschirmretter -Hilfsgüter zu einem kleinen Flugzeug rausschmeissen, dass das Ganze sicher funktioniert.

[01:15:50] Da haben wir den Großteil der Entwicklung gemacht. Mit Tests und so weiter, dass man auf eine sichere Art mit diversen unterschiedlichen alten Gleitschirmrettern Hilfsgüter zum Flieger rausschmeissen kann.

[01:16:06] **Lucian Haas:** Ja, das ist die Humanitarian Pilots Initiative. Genau, ja. Den Fabio Zragen hatte ich auch schon mal im Podcast, der hat da dann darüber erzählt. Und ihr habt, glaube ich, einfach den Sack entwickelt, der unter dem Schirm dann hängt und der dann so gebaut ist, dass möglichst das, was da drin ist, einigermassen heile bleibt. Das war das eine. Das andere

[01:16:25] **Andre Bernhard:** war sicher das ganze System, wo der Rettungsschirm reingepackt wird, wie die Leinen aufgenommen werden, die Packart, wie der Rettungsschirm oder die Rundkappe meistens oder Kreuzkappe gepackt wird, dass du nicht einen Spezialpacker brauchst, sondern dass das jemand packen kann, dem man das zweimal zeigt und der kann das packen, dass es funktioniert. Also das ganze System da, wo der Rettungsschirm reinkommt, der Sack, wo die Hilfsgüter drin sind. Mit dem Aussencontainer dran, eigentlich das ganze System, hatten wir hier auch die Möglichkeit, das zu testen und das hat uns natürlich extrem Spass gemacht. Also wir konnten das entwickeln und die Schlüsselstellen produzieren wir nach wie vor hier in der Schweiz.

[01:17:13] Alles, was sensibel ist, machen wir nach wie vor hier in der Schweiz.

[01:17:21] **Lucian Haas:** Kommen wir mal langsam zum Ende. Ich habe nur eine Frage. Wir sitzen hier bei euch. In der Werkstatt, da stehen so ein Dutzend Nähmaschinen alleine herum. Warum braucht man so viele? Das sind

[01:17:34] **Andre Bernhard:** Industrienähmaschinen. Die können etwas. Die können zum Beispiel geradeaus nähen. Und nur geradeaus nähen. Das können die nur geradeaus nähen und das können die dann aber. Das können die 24 Stunden lang, sieben Tage die Woche, über eine längere Zeit. Und die können auch schnell sein. Daher haben wir so viele Maschinen hier.

[01:17:58] **Lucian Haas:** Und seid ihr als Nähnerds, sage ich mal, habt ihr zu jeder Maschine wie so eine persönliche Beziehung? Schon ein bisschen, würde ich schon mal

[01:18:08] **Andre Bernhard:** sagen. Ja, ich denke, es hat jeder ein bisschen seine Lieblingsmaschine auch.

[01:18:15] **Lucian Haas:** Was macht das aus? Was macht eine Maschine zur Lieblingsmaschine? Das ist doch schwierig zu sagen.

[01:18:21] **Andre Bernhard:** Oft ist es so, man sitzt am liebsten. Man hat vielleicht drei Maschinen, die eigentlich das Gleiche können. Aber wenn man auswählen kann, nimmt man immer diese. Weil sie anders klingt oder weil sie so

[01:18:33] **Lucian Haas:** schön sauber näht?

[01:18:35] **Andre Bernhard:** Sie klingt anders. Sie hat ein anderes Handling.

[01:18:40] Das Gaspedal, sage ich mal, reagiert ein bisschen anders. Die Einstellungen sind so kleine Sachen. Man kann mit jeder nähen, kein Problem. Aber wenn alle frei sind und ich kann wählen, dann überlege ich. Sondern ich sitze an dieser. Also wir haben Beziehungen zu unseren Nähmaschinen. Eigentlich erschreckend, aber ist so. Wir hatten schon eine Nähmaschine. Nein, sprechen tun wir nicht, aber gedanklich schon. Jetzt mach voran oder uns,

[01:19:10] **Lucian Haas:** und wir was? Also gedanklich

[01:19:12] **Andre Bernhard:** habt ihr Beziehungen, eindeutig. Ja, definitiv. Wir hatten auch eine der ersten Nähmaschinen, eine Dreifachtransportnähmaschine für etwas stärkere Farben. Die habe ich in Riccardo. Gekauft, habe ich lange rumgedoktert, bis die irgendwann mal selber gelaufen ist. Und das ist eine der ersten Nähmaschinen, die wir hatten. Noch bei uns zu Hause in der WG in einem kleinen Kammer haben wir die ersten Sachen genäht. Und da haben wir mal gesagt, wenn wir diese Nähmaschine nicht mehr haben, dann können wir aufhören. Dann können wir wieder auf den Bau arbeiten gehen. Dann macht es keinen Spass mehr. Und mittlerweile auch. Die hat auch einen Namen. Es ist eine Singer -Nähmaschine, aber es steht nur noch Inge drauf.

[01:20:00] Das ist die Inge.

[01:20:01] **Lucian Haas:** Haben alle Maschinen von euch einen Namen?

[01:20:04] **Andre Bernhard:** Ja, mehr technisch halt. Also die heissen D.D.L. oder... Also es sind nicht die Inge, die wir hatten

[01:20:11] **Lucian Haas:** und die Susanne, die war die Inge.

[01:20:15] Aber sind die Nähmaschinen immer weiblich?

[01:20:18] **Andre Bernhard:** Nein, ich würde es nicht so sagen. Die meisten Bezeichnungen, die wir haben, haben mehr damit zu tun, was sie können. Und vielleicht nicht, wie sie aussehen, sondern die Einfasse oder die Dreifachzig-Zack oder der Reglautomat, der Regler oder der Nähfeld. Also auch auf Schweizerdeutsch reden wir dann so, das klingt dann... Simon, du hast gesagt, an der D.D.L., weisst du, die Unterfadenspannung ist komisch, kannst du das nicht schnell nachschauen? Und dann sagt Simon, hey, aber geh doch schnell auf den Jukkeregler, weisst du, es läuft doch besser dann. Ja, genau, das klingt dann ungefähr so. Und

[01:20:55] **Lucian Haas:** wenn ihr hier diese Maschinen so habt, gibt es dann auch sowas wie, auch wieder so als Näh-Nerd gesprochen, wo man sagt, es gibt eine Maschine, die will ich unbedingt irgendwann auch noch haben. Also dass man jedes Jahr eine neue kauft und sagt, man erweitert das Sortiment, man will noch was anderes produzieren können. Sagt man, es gibt so eine, wie so eine Traummaschine, der Edelroboter oder was auch immer es da so ist.

[01:21:17] **Andre Bernhard:** Träumen tun wir gerne, das ist definitiv so. Aber schlussendlich, was wir kaufen oder was wir an neuen Maschinen anschaffen, das hat schon immer einen Grund, dass ein Arbeitsschritt einfacher macht oder angenehmer zum Nähen oder auch schneller auf jeden Fall. Und im Idealfall geht ja eine Maschine weg und eine neue kommt. Ja. Weil wir mussten schon viele, die Inge haben wir noch. Aber in dieser Inge -Zeit haben wir schon viele Nähmaschinen gehabt und geschaut, dass die auch wieder... Oder weggehen, weil wir halt einfach neue Maschinen haben.

[01:21:54] **Lucian Haas:** Die waren dann nicht kaputt, sondern du sagst, es kommt jetzt was Besseres ins Haus. Nein, oder etwas anderes. Genau. Wir brauchen nicht diese,

[01:22:01] **Andre Bernhard:** sondern wir brauchen spezieller diese und daher, im Idealfall bleibt die im Haus, wandert ein Stück tiefer runter. Die werden da noch gebraucht.

[01:22:10] **Lucian Haas:** Wo seht ihr Flugsau in fünf Jahren oder zehn Jahren? Habt ihr so eine Vision, wo ihr euch noch hinentwickeln wollt oder arbeitet ihr immer nur im Moment? Ich habe da immer recht viele

[01:22:22] **Andre Bernhard:** Visionen. Ich bin einer, der sehr gerne in der Zukunft von zehn, 15 Jahren gerne sich Überlegungen macht. Und da kommst du als anderer Teil.

[01:22:37] Ich bin grundsätzlich schon eher im Hier und Jetzt. Und klar macht man sich Gedanken, wo will man in fünf Jahren sein und ich will in fünf Jahren noch Spass haben an dem, was ich mache. Ich will nicht eine Belegschaft von zehn Leuten haben, weil ich mich dem Wachstum anstrebe. Da mache ich lieber weniger Produkte. Ja, ich mache weniger, aber das, was ich mache, mache ich selber. Als dass ich irgendwie nur noch Produkte entwickle und alles extern produzieren lasse. Das ist das, was ich eigentlich will oder was mir Spass macht. Und nicht irgendwie... Ich will nur zwei Produktionen aufbauen, die dann für mich die Sachen produzieren und ja, dass das halt das ganze noch Spass macht.

[01:23:31] Und wie gesagt, mir zum Beispiel macht auch Spass, wenn ich mal 200 Sicherheitsgurten für Achterbahnen mache, die selber Arbeit ist. Das ist was, das macht mir extrem Spass und halt auch nicht nur der Prozess der Arbeit, sondern wie kann ich es vereinfachen mit Schablonen bauen und

[01:23:51] **Lucian Haas:** so weiter. Wie kann ich es vereinfachen mit Schablonen bauen und so weiter. Das heisst, du entwickelst deine eigene Fließbandarbeit so ungefähr. Also du bist nicht nur der Fließbandarbeiter, sondern dabei auch der Fließbandentwickler auf gewisse Weise. Ja,

[01:24:01] **Andre Bernhard:** das macht mir extrem Spass. Wie kann ich etwas bauen, basteln, dass mir dann die Serienproduktion einfacher geht. Dass mir die 200 Stück Nähen auch Spass macht. Und das Entwickeln dieser Apparatur oder Klapparatismen, das macht mir zum Beispiel extrem Spass. Ich würde das als Fetisch von Simon bezeichnen und das ist das Herrlichste, mit anzusehen. Das ist nur schön, das mit anzusehen. Hast du auch einen Fetisch? Uh, viele.

[01:24:33] **Lucian Haas:** Simon, sag mal deinen Fetisch.

[01:24:35] **Andre Bernhard:** Was ist

[01:24:38] **Lucian Haas:** das Nerdigste am André? Das Nerdigste,

[01:24:40] **Andre Bernhard:** dass er praktisch jeden Morgen in der Woche am Morgen beim Kaffee mit irgendeiner neuen Idee mich belästigen kann. Und eine von... Oder eine Idee von den Tausenden, die ist dann richtig geil.

[01:24:59] Also für mich ist es wie, er träumt und hat Visionen und Ideen und ist auch der brutal kreative Typ. Morgen zum Teil etwas zu viel, wenn er mich da zutextet, was er alles geträumt hat oder was er alles denkt. Aber kommt immer

wieder mit eigentlich geilen Inputs, wo, ah, das ist mal richtig geil. Viel auch. Auch muss ich ein bisschen abschalten, ein bisschen selektives Gehör einschalten, weil es sonst einfach zu viel wäre für mich. Aber es kommt, also sehr extrem kreativ und meistens überhaupt nicht zu Ende gedacht, sondern einfach die Idee. Irgendwie ist eine Idee rum. Und Simon, der Arme, der muss das wirklich jeden Morgen anhören, was mir da durch den Kopf geht.

[01:25:51] Spannend. Wir lachen auch. Ja, voll. Wir nehmen das nicht. Nicht allzu ernst. Nein, darf man nicht. Und wir tun uns auch gegenseitig manchmal leid, wenn wir da unsere Gedankengänge so anhören mussten. Aber ich denke, das macht uns als Flugsau. Ja, also wenn wir nicht so wären, wären wir nicht an dem Punkt,

[01:26:11] **Lucian Haas:** an dem wir jetzt sind. Jeder Morgen träumst du vom Nähen? Träumst du solche Produkte dann auch? Nein, aber ich habe schon so fast

[01:26:20] **Andre Bernhard:** jeden Tag eine neue Idee. Das kann man, glaube ich, schon so sagen. Und wenn nicht, dann ist Simon in den Ferien. Das heisst, du hast eine Idee, wenn er da ist, damit du ihn damit behelfen kannst.

[01:26:31] **Lucian Haas:** Was war denn die letzte, wo du sagst, richtig geile Idee von den Tausend, die er genannt hat? Meistens ist es,

[01:26:38] **Andre Bernhard:** wie soll ich sagen, ich kann jetzt nicht sagen, das ist die Idee, sondern meistens ergibt es sich aus einem Hirngespinnst, jetzt ein bisschen böse gesagt, ergibt sich eine geile Lösung für ein Problem. Wo wir eigentlich über... Meistens oder oft ist es so, dass irgendeine Idee da ist, aber überhaupt nicht irgendwie für ein Problem oder irgendwas. Das heisst, du hast

[01:27:06] **Lucian Haas:** die Idee und denkst, für was ist das die Lösung so ungefähr?

[01:27:08] **Andre Bernhard:** Kann auch vorkommen, ja. Und dann stehst du irgendwie da und denkst, hm, ah, hey André, du hattest doch da eine Idee. Und dann, es ist meistens nur so der Initialzündler, dass schlussendlich was daraus entsteht auch. Wenn man das so sagen kann,

[01:27:29] **Lucian Haas:** glaube ich. Ja.

[01:27:33] Woher kommen diese ganzen Ideen?

[01:27:35] **Andre Bernhard:** Das liegt in der Persönlichkeit meiner Natur, dass man einfach Sachen anders angehen will. Ich bin Fan,

[01:27:50] wenn ich etwas selber erstellen kann, sei dies noch so komplex. Also ich mache immer... Lieber etwas Neues, was für mich passt,

[01:28:02] anstatt etwas Bestehendes zu nehmen. Und da hat man einfach... Da hat man Ideen und sind aber auch unsere... Wir haben so coole Kunden. Ja. Wir haben so gute Kunden. Und mit denen telefonierst du. Also du hast jeden Tag einen Kunden, der ja irgendetwas irgendwie... Und das gibt natürlich dann schon uns... Oder mir gibt es... Das dann zu denken und dann versuche ich, Lösungen zu haben und das äussert sich dann... Ja, und wenn du über ein Problem nachstudierst oder überlegst, wie man das lösen kann, dann kommt vielleicht die Lösung oder kommt ein nächstes. Und so entwickelt sich das Ganze. Das geht dann manchmal ziemlich schnell und da sind einige Ideen stehen im Raum.

[01:28:52] Oder auch Lösungen. Wenn du am Abend mit deinem Kunden telefonierst, ja, ich hätte da gerne... Das und das und dann erzählt er mir am Morgen drei oder vier verschiedene Lösungsansätze und dann diskutieren wir kurz drüber und meistens hat man dann eine Lösung oder auch

[01:29:13] **Lucian Haas:** erst eine Woche später. Von der Rollenverteilung, wenn du jetzt die Ideenquelle bist in ganz vielen Sachen, was ist das, was du, Simon, dann sagst, das ist da, wo ich meine Stärke hier reinspiele?

[01:29:27] **Andre Bernhard:** Also es ist nicht so, dass nur ich die Ideen bringe, ich bringe einfach die Quantität an die Ideen. Aber Simon ist genau gleich, also da würde ich nicht sagen, ich bin jetzt der... Das heisst, du hast die

[01:29:40] **Lucian Haas:** Quantität und er hat vielleicht die Qualität? Nein, ein bisschen... Nein, nein, er ist ein qualitativer Filter vielleicht.

[01:29:48] **Andre Bernhard:** Ja, eindeutig. Das trifft ziemlich gut, ja. Dann braucht es aber auch, also ohne Ideen geht es nicht.

[01:29:58] Wie soll ich sagen? In manchen... In manchen Dingen bin ich eher der Theoretiker als andere. Wo auch, klar, jetzt ist das Problem oder die Lösung da, aber ich überlege mir auch schon viel weiter, was das für Folgen hat, auch wirtschaftlich, wie geht das, wie müssen wir das machen mit dem Verrechnen usw. Ich mache auch den grössten Teil der Buchhaltung, sage ich mal. Andere hat zwar immer ein schlechtes Gewissen, wenn ich am PC sitze und rechne und kontrolliere, dann tut er mir leid, Simon. Ich mache es noch gerne. Und ich hätte schon längst jemanden angestellt für das. Dann sitzt er so da im Büro und tut mir leid, aber er macht das noch gerne und das ist auch gut.

[01:30:46] **Lucian Haas:** Es ist ja schön, wenn es solche ergänzenden Qualitäten dann auf jeden Fall dort gibt. Das kann man eigentlich allgemein

[01:30:53] **Andre Bernhard:** sagen, durch das, dass wir auch so verschieden sind, wie wir sind, ergänzen wir uns sehr gut. Und nur durch das Verschiedensein, und trotzdem miteinander auskommen oder Lösungen zu finden, sind wir auch da, wo wir sind. Weil, wie gesagt, wenn wir alle bei allem dieselben Meinungen hätten... Nein, das geht ja gar nicht. Ja, dann braucht es nicht zwei Leute.

[01:31:18] **Lucian Haas:** Könntet ihr euch vorstellen, weiterzumachen, wenn der eine sagen würde, ich will nicht mehr?

[01:31:24] **Andre Bernhard:** Ja, dieser Tag will kommen. Irgendwann werde ich fasziniert sein. Ja, das denke ich auch. Dann werde ich fasziniert sein. Dann werde ich fasziniert sein. Dann werde ich vielleicht hier noch rumgehen. Dann werde ich

[01:31:36] **Lucian Haas:** fasziniert sein. Dann sind

[01:31:38] **Andre Bernhard:** ja noch 20

[01:31:38] **Lucian Haas:** Jahre hin, so ungefähr. Dann sind ja noch 20 Jahre hin, so ungefähr. Aber dass ihr sagen würdet, diese Passion, die ihr habt, habt ihr diese Passion auch hauptsächlich, weil ihr als Team das macht? Oder ist diese Passion auch aus euch selber heraus, dass ihr sagen würdet, okay, wenn der eine jetzt nicht wäre, ich wäre trotzdem so ein Visionärer näher geworden? Ich

[01:31:58] **Andre Bernhard:** weiss nicht, ob ich... Ich weiss nicht, ob ich... Ich sage mal, ob mein... Ich sage mal, ob mein Leben sich so entwickelt hätte, wenn ich andere nicht kennengelernt habe. Grundsätzlich haben wir beide das in uns drin, weil schon von unserer Kindheit, was wir gemacht haben und nicht von einander nichts gewusst haben, ob wir in diese Richtung etwas gemacht hätten, das kann man nicht sagen.

[01:32:27] Er hat gefragt... Er hat gefragt, ob wir das weiter machen. ob wir das weiter machen würden. Für uns war mal eine klare Regel, dass jeder jederzeit sagen kann, wenn er nicht mehr möchte, und dann schauen wir dann. Aber jeder soll sich persönlich so entwickeln können, weil wir sind ja eigentlich selbstständig, arbeiten relativ viel, und dann haben wir nie gewollt, dass der andere etwas machen muss, was er nicht will. Mittlerweile sind wir natürlich schon tief in Geschichten verwickelnd, die einfach nicht nur zwei, drei Jahre laufen, sondern die jetzt übertrieben gesagt Jahrzehnte laufen können.

[01:33:18] Und da haben wir eine gewisse Verantwortung, die wir, glaube ich, gerne für unsere Kunden übernehmen wollen. Das passt, glaube ich, auch ganz gut. Definitiv. Aber es kommt der Tag X. Also wenn ich morgen mit dem Roller Graz -Dobel abfahre, gerade unter den Berg fahre, dann musst du schauen. Ja, dann wird geschaut. Und wir sind schon... Also ja, ich mache mir diese Gedanken eigentlich gar nicht wirklich, weil wenn jemand mal wegfällt, irgendwie wird es weitergehen, vielleicht auch auf eine komplett andere Art.

[01:34:05] Aber ich sage jetzt mal, wenn ich sage, ich möchte gerne nach zehn Jahren wieder auf dem Bau arbeiten, ja, dann rechnen wir das so ein, und dann wird die Flugsau auf ihre Art weiterlaufen. Ich denke nicht, dass sie dann morgen nicht mehr gibt. Was wir aber schon ganz klar schauen, weil wir ja... Wir wollen ja was machen, was nachhaltig ist. Und das heisst für uns zum Beispiel, wir haben zwei Server, die laufen. Einer netzunabhängig, der andere nicht netzunabhängig. Wir dokumentieren unsere Arbeitsprozesse. Wir hinterlegen die. Wir haben andere Leute, die wir

einarbeiten.

[01:34:51] Wir sprechen miteinander. Schau, so, so, so. Dass eigentlich jeder alles machen könnte. Falls jetzt zum Beispiel bei dem einen etwas passieren kann. Aber das braucht viel Zeit und da muss man seinen Weg finden. Und da bringen uns junge Leute wie unsere Arbeiterin, die zeigen uns auf, wie können wir das machen, dass das funktioniert.

[01:35:17] **Lucian Haas:** Nun ist letzte Frage, Gleitschirmfliegen und nähen eure Passion? Worauf könntet ihr eher verzichten? Schwierige Frage.

[01:35:25] **Andre Bernhard:** Ja, ich denke, man muss nicht...

[01:35:30] Ich würde auf nichts verzichten wollen.

[01:35:34] Das geht gar nicht. Die Frage geht ja nicht auf. Es gehört für beides ein bisschen zusammen. Wenn du nicht nähst, kannst du auch nicht Gleitschirmfliegen. Es gehört zusammen. Du kannst nicht aufs Nähen verzichten, weil dann hättest du kein Gleitschirm.

[01:35:55] Daher kann ich diese Frage nur so bezeichnen. Es braucht beides. Das eine geht nicht ohne das andere. Kannst du drehen, wie du willst? Ja, ich könnte diese Frage auch nicht beantworten, weil was für einen Grund gibt, dass ich eines nicht mehr machen könnte.

[01:36:20] **Lucian Haas:** Lass ich das einfach so stehen? Ihr werdet weiter fliegen, ihr werdet weiter nähen und noch viele schöne Produkte wahrscheinlich für die Gleitschirm -Szene machen. Danke für das Gespräch. Danke für die vielen interessanten Hintergründe, Einblicke, die ihr geliefert habt. Und ja, noch viel Spaß an der weiteren Arbeit mit Flugsau. Danke vielmals.

[01:36:46] Podz-Glitz ist der Podcast des Gleitschirm -Blogs Loglites. Beides wird produziert von mir, Lucian Haas, und ist, zwar ganz anders als bei Flugsau, auch das Ergebnis von viel Passion und Handarbeit. Wenn dir gefällt, was ich hier biete, und du gerne noch mehr davon bekommen würdest, dann freue ich mich auf deine Anerkennung in Form einer finanziellen Förderung. Dafür sage ich schon mal Danke.

[01:37:15] Podz-Glitz und Blueglides stehen werbefrei und ohne Paywall zur Verfügung. Dahinter stecken allerdings viel Zeit, viel Arbeit und einiges an Kosten. Als Förderer kannst du deinen Teil dazu beitragen, dass ich beide Projekte für die Gleitschirm -Szene weiter anbieten und entwickeln kann. Welchen Betrag du gibst, bestimmst du selbst. Mein unverbindlicher Vorschlag sind 60 Euro im Jahr oder umgerechnet 5 Euro im Monat. Alle Informationen, wie dein Förderbeitrag mich erreicht, findest du auf der Website www.Lu-Glitz.blogspot.com. Dort gibt es den Menüpunkt Fördern. Blueglides schreibt sich Lu-Glitz.

[01:38:02] Bis zum nächsten Mal. Fall nicht vom Himmel. Ciao.

English

English · machine translation of the German transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

Simon Bärtschi and André Bernhard are united by a deep-rooted passion for paragliding and sewing

In the paragliding scene, you constantly meet people for whom flying is more than just a hobby. It is passion and a way of life.

With Simon Bärtschi and André Bernhard, this is further amplified by a second passion: sewing. Both became enthusiastic about it in their youth – independently of each other. When they met years later while paragliding, the foundation was laid for an unusual, joint project to grow.

Simon and André run Flugsau GmbH today. They develop harnesses, special backpacks, accessories such as camera mounts, and they are the first address in Switzerland when it comes to realizing custom-made items related to paragliding according to customer wishes. They still sew everything themselves in an old pigsty converted into a manufactory in Grafenort in the Engelberger Tal.

For this episode 140 of Podz-Glitz, I met Simon and André in their production rooms. Against a backdrop of a large laser cutter and well over a dozen industrial sewing machines, they talk among other things about the history of Flugsau, how sewing and flying go hand in hand for them, their creative process, the search for perfection, and how one can make a living with Swiss craftsmanship even in the rather price-sensitive paragliding scene.

If you want to promote Podz-Glitz and the blog Lu-Glitz, you can find all the relevant information at:

<https://lu-glitz.blogspot.com/p/fordern.html>

Music:

Track: July | Artist: John Patitucci

Youtube Audio Library

<https://www.youtube.com/watch?v=lPbx7WSZyE>

Lu-Glitz Links:

- Blog: <https://lu-glitz.blogspot.com>
 - Facebook: <https://www.facebook.com/luglitz>
 - Insta: <https://www.instagram.com/luglitz/>
 - Whatsapp channel: <https://whatsapp.com/channel/0029VaBV505CHDynzdlJlU34>
 - Youtube: <https://youtube.com/@Lu-Glitz>
 - Soundcloud: <https://soundcloud.com/lu-glitz>
 - Spotify: <https://open.spotify.com/show/6ZNvk83xxGHHtfgFjiAHyJ>
 - Apple-Podcast: <https://itunes.apple.com/de/podcast/podz-glitz-der-lu-glitz-podcast/id1447518310?mt=2>
 - Linktree: <https://linktr.ee/luglitz>
-

Website Flugsau: <https://www.flugsau.ch>

Transcript

[00:00:03] **Andre Bernhard:** So we have a relationship with our sewing machines. It's actually scary, but that's how it is. Yes. I don't want a workforce of ten people because I'm striving for growth. I'd rather make fewer products, but do what I do myself, rather than just developing products and having everything produced externally. Yes, so that the whole thing is still fun. If you don't sew, you can't go paragliding either. They go together.

[00:00:52] **Lucian Haas:** Podz-Glitz, the Lu-Glitz podcast.

[00:00:56] **Andre Bernhard:** Stories from the cosmos of paragliding. Today with Simon Bratschi and André Bernhard.

[00:01:05] **Lucian Haas:** And I'm Lucian Haas.

[00:01:11] In the paragliding scene, you constantly meet people for whom flying is more than just a hobby. It's a passion and a way of life. For Simon Bratschi and André Bernhard, that's amplified by a second passion: sewing. Both became enthusiastic about it in their youth, independently of one another. When they met years later while paragliding, the groundwork was already laid for an unusual joint project to grow.

[00:01:47] Simon and André run Flugsau GmbH today. They develop harnesses, special backpacks, and accessories like camera mounts. And they are the go-to address in Switzerland when it comes to creating custom pieces for paragliding based on customer requests. They still sew everything themselves in an old pigsty converted into a workshop in Grafenort in the Engelberg Valley. For this episode 140 of Podz-Glitz, I visited Simon and André in their production rooms. Against a backdrop of a large laser cutter and over a dozen industrial sewing machines, they talk about the history of Flugsau, among other things.

[00:02:33] How sewing and flying go hand in hand for them, their creative process, the search for perfection, and how you can make a living with Swiss craftsmanship in the rather price-sensitive paragliding scene.

[00:02:51] If you like Podz-Glitz, then please support my work on it as a patron. You can find out how to do that very easily on the Gleitschirm-Blog Lu-Glitz, specifically on the "Fördern" page.

[00:03:10] André and Simon, who or what is Piggy?

[00:03:16] **Andre Bernhard:** Piggy is a harness series. The name comes from Flugsau. And a piggy is a little pig, and that's why we gave this harness category that name. And that's why we gave this harness category that name. And that's why we gave this harness category that name. Uh,

[00:03:38] **Lucian Haas:** as if for nothing, he addressed 004 worldwide and

[00:03:39] **Andre Bernhard:** We called this name Piggy right away. Why Piggy? Because Piggy sounds warm, it's recognizable, and the whole series is... well, the whole series is the PiggyB for pilot harnesses, the PiggyPA for passenger harnesses, and so on.

[00:04:03] **Lucian Haas:** And how else is this series referred to? Well, you have "Flugsau" as your company name, which is a very German name, and now you're using an English name for your seatbelts. How does that fit together? I don't think there's that much depth to...

[00:04:19] **Andre Bernhard:** that's not the case either. We chose the name and you have to have something. We found that it fits quite well. There's a kind of symbiosis. It also sounds good and friendly. "Sau" is often associated with something bad too. "Piggy" sounds casual, sounds good, but we didn't really overthink the deep meaning of why we call it that.

[00:04:50] **Lucian Haas:** If "Sau" is associated with something bad, why did you choose "Flugsau" as a brand name?

[00:04:56] **Andre Bernhard:** It dates back to about 2009, during the search for a name. The name "Flugsau" consists of "Flug" and "SAU," which stands for Simon, André, and Urs, the founders of "Flugsau." We definitely didn't want to take a name that already exists by the thousands in this field, like "Flug" something; it had to stand out and be different. We're doing our own thing, after all. We also decided that we could generate our own name from our initials that is also cheeky and not standard.

[00:05:41] What you also have to say, and what also fits us, is that people who knew us well in the past have often said the name suits you because you flew like pigs. It's associated in a bit of that way. And the other thing is that, at the beginning, people ask, "What's that? Flugschau? Flugsau?" But once people have it, they don't forget it anymore. Do you also have international customers? What do they say then? They often don't know how we pronounce it. But yeah, that's the company name. I don't think they go into it any deeper. That's the feeling I get. Especially with English or French speakers.

[00:06:24] **Lucian Haas:** Customers. How does it happen for paragliders? When you say you were paragliders. You flew like pigs. In a certain way. You just said that. Exactly. I don't want to assume anything, but it seems like you're still involved somehow. But how does a paraglider get the idea: let's do a kind of, what's the word, a manufacture for paragliding accessories, I'd say mainly.

[00:06:49] **Andre Bernhard:** Yeah, I wouldn't say we sat down and said, "We want to do this." It just happened that way. Because we're from the aerobatics scene and... we wanted to record, film, and stuff like that. And there weren't many mounts, let's say. Or I wanted a specific brake handle because the ones on the market didn't suit me and so on. And so we started DIY-ing things for ourselves, let's say. And eventually, friends came along. "Hey crew, can you build me something like that too?" And that's how it...

[00:07:26] **Lucian Haas:** actually developed the whole thing, let's say. But it's still a step from... saying, okay, I'm doing it for myself, I'm doing it for a few friends, and I'm making a business out of it. Or I'm making my living, somehow supporting myself with it. How did it come to this step where you said, okay, we're doing this professionally? It just happened. So we

[00:07:46] **Andre Bernhard:** Before the company Flugsau, we had the company Acrosound. And there, our goal was for one of the two of us to have half a day of paid work. That's how it started. And we never had the idea that we would get to the point where we are now. Where we don't... we make accessories, but we also make many other things. In Switzerland, we are certainly a brand for the professional tandem sector. But we never... we never made a business concept and said, now it has to be this and that. And the other thing is certainly the passion.

[00:08:32] We started in our childhood and youth with the fact that we both have a high affinity for and enjoy sewing. And that it was never work for us, but always a passion, a joy. And that

[00:08:50] **Lucian Haas:** has remained that way to this day. In your youth, did you already sew during your school years? Yes, both of us, yes. And what did you sew back then? I didn't sew harnesses or anything like that. No.

[00:09:03] **Andre Bernhard:** So, strangely enough, I already started knitting in kindergarten, and in Switzerland, they say you learn knitting. Actually, I wanted to learn that. No idea why, it just interested me. Then also sewing things in general or... I didn't have anything at home. I didn't have money to buy anything. But Mom's sewing machine was there and somewhere there was a broken backpack where you could use the padded straps. To sew a climbing harness out of it, to secure yourself when climbing trees. So I did it like that because the material was there. The interest in sewing, in creating or modifying something, was also there.

[00:09:49] And so the whole thing actually just happened that way. How

[00:09:53] **Lucian Haas:** How old were you when you say you sewed a harness for climbing trees? Ten maybe. Ten, twelve. Oh wow. And how do you come up with that at that age? To even have the idea of saying, I need a harness to climb trees?

[00:10:06] **Andre Bernhard:** Yeah, there are magazines where you see climbers who have always been interested in heights, in climbing. Then you see what's out there. And he didn't have the means or just wanted to build it himself, because you see it somewhere in a brochure or a magazine, these climbers, they're secured like that. And then you want to recreate something as comfortable as possible. Where you can say to yourself, yeah, it holds you, you won't fall out of the tree. Whether it would have actually held, I'd say, is doubtful with the cotton threads they used. But that's basically how it started for me. Also sewing kites myself and so on, that's what interested me.

[00:10:55] Did you two already know each other as children? No. No, Simon and I were about 20 when we met, I'm a bit older. But when we started talking, we hit it off very quickly. Like Simon explained, how he did his stuff at 10, I also did static tests in the climbing area as a child. So the children's climbing frame served us as an anchor point to perform load tests and see how something breaks. And Simon has pretty much the same story.

[00:11:40] And even though we only grew up about 20 kilometers apart, we didn't meet until much later.

[00:11:49] **Lucian Haas:** met later. But then we realized that, at least when it comes to sewing, we might even be more like soulmates in a certain way.

[00:11:57] **Andre Bernhard:** Yeah, well, that would be... having an interest in many of the same things. And being interested in actually doing something, not just buying some random stuff somewhere. It's also likely that we didn't have the means back then to just buy any kind of material. Instead, we, yeah, we DIYed it, built it ourselves. And yeah, it was actually a coincidence. We were here in the Engelberger Tal. It was actually in Engelberg, where we were flying. I was here with another colleague. Others were already here in the valley quite often. And that was 2005, I think.

[00:12:42] And then we needed someone to drive my car down. And in the end, André drove down in the car. It turned out that he's at an alpine pasture up here from time to time. And he has a sewing machine there. And that's how we met. And went flying. And we also had two or three similar things when flying. Like, we had fun with the same things, I'd say. Just like how we got into battery-powered flying.

[00:13:16] **Lucian Haas:** ...ended up. Did you both do battery-powered flying? Or what was the connecting factor?

[00:13:22] **Andre Bernhard:** We didn't call it "Akku-Fliegen" for a long time. We just enjoyed trying out the maneuvers. There wasn't a YouTube channel or the internet back then either. We had to teach ourselves. And we did it in our own way, trying out our own things. There wasn't a "this is how it has to be." We just enjoyed doing this or that. It was only much later that we started calling it "Akku-Fliegen." Actually, only when it came to competing in our first international competitions.

[00:14:07] Yeah, but even then, we actually still resisted calling it "acro-flying." And we hated it when someone said, "We're going to train." That wasn't our spirit. We wanted to fly. We wanted to have everything under control in as many situations as possible, let's say. But if someone said, "We want to train, on what?" we reacted almost allergically to that. Because we wanted to fly and have fun. Not train and only look at the competition. It was primarily about having fun and flying.

[00:14:44] **Lucian Haas:** Going back to the "Flugsau" and the beginning, you mentioned they also said you flew like pigs. What was so "pig-like" about your flying?

[00:14:54] **Andre Bernhard:** Today, you'd call this learning to fly on battery power. Back then, it wasn't like that yet. It wasn't really well-known. And people mostly just flew straight, thermally, and on distance. And when people watched us trying things with a half-open glider, getting very low to the ground, we were just the crazies here in the valley. Until the point where we eventually brought home a medal. And then it was battery flying. And then we weren't just the eccentrics anymore, the tide turned a bit.

[00:15:39] What kind of medal was that?

[00:15:43] **Lucian Haas:** Swiss Championships we did. As a synchro team then? Or did you each bring home a medal individually? No, in synchro flying,

[00:15:52] **Andre Bernhard:** but funnily enough, not with each other. We had different partners. Because it also has to be fit. I don't think we... Synchro flying is fun, but not as a reliable show performance. We didn't click. Definitely not. Yeah, well, for me at least, the synchro competition flying was more of a coincidence. There were too few participants for it to have officially counted as a Swiss Championship. They said, "Don't you want to fly synchro too?" But in the beginning, if I remember correctly—that was 2006—

[00:16:39] 2007 in Villeneuve. They didn't have enough teams, so they put people together. Hey, wouldn't you make a team with Judith, for example? But it somehow didn't work out. And then there was another young pilot from Valais.

And yeah, we'll join in anyway. We have nothing to lose. And that's basically how it started. And then there were other competitions with him. We flew synchro, but also with other synchro partners. But mostly just because it's fun and not really out of a competitive mindset.

[00:17:21] **Lucian Haas:** When you look at the aerobatics scene today, which is very professionalized at least as far as the world elite is concerned, and where people basically arrive at 12 o'clock from 24 hours away, training during the day—at least that's the impression you get. They're always just flying around, then sitting in Organia or somewhere else, in the air all day, constantly practicing the same maneuvers. Would that be something that could still fascinate you, or would have fascinated you back then, if it had already been developed that far? Or is that something where you'd say, no, that's way beyond how we imagine flying?

[00:17:54] **Andre Bernhard:** I have to flip the question a bit. For us, back then, it was great, but definitely completely different from today. The vibe was already the main thing, and the international competitions they attended—there were people from home and abroad, and back then it was maybe, I don't know, not 100 or 200 people who flew Acro. And we never did it out of some deep competitive drive, but simply out of the joy of meeting people and flying. And we went to Iquique too and had a good time there.

[00:18:41] Today, you'd say training. But I also think that what the kids do today is totally cool. And it still has that vibe; we just have a different pursuit now. And for me, that question doesn't even arise. How

[00:18:59] **Lucian Haas:** a lot comes

[00:19:00] **Andre Bernhard:** ...left to fly? Not much. Not because we can't anymore, but because we don't need to as often as we used to, let's say. In the past, we'd go up the mountain in all kinds of weather, and maybe the rain would stop for a bit and then we could fly down. And today, it's like, we could go out a lot more than we actually do.

[00:19:28] **Lucian Haas:** Is it age? Do you get saturated at some point? You've actually experienced and seen everything in the air. Especially if you're a bit of a daredevil. If you really fly around and try out everything the glider has to offer. I'd say you've done everything.

[00:19:40] **Andre Bernhard:** surely never experienced. But it's like, when you fly a lot, or some people who have flown a lot, they're like... we once made jokes about an "acro burnout." That if you fly too much, you lose the fun of flying that you actually want. I think that's extremely individual. But I do think that if you've flown very intensely and a lot for a while, you eventually want to calm down a bit and rather pick out the nice flights or even take a break to be able to enjoy the flight again, instead of just going all the time.

[00:20:29] What is a nice flight for you today? It could be when I do a hike and fly with my wife and then, in easy conditions, glide down comfortably after a coffee in the mountain hut. Or it could be Sohren in Denmark. Or it could be a relaxed valley tour here in the Engelberg Valley with a cross-country glider. So, nothing crazy anymore? Doesn't have to be. If I feel like flying a helicopter with my hike and fly glider, then I'll do it. But it doesn't have to be every flight. And what about you, André? What fascinates me at the moment is that we hired a young... that we hired a young person and we're right in the flight area. And that this young person is getting us to go flying over lunch again.

[00:21:19] Spontaneous. The

[00:21:20] **Lucian Haas:** still has that urge to fly and is infecting you with it again. Exactly,

[00:21:23] **Andre Bernhard:** You have to say that. She really got us hooked on the idea that if it's flying weather, you just go... Instead of having lunch, you go flying. Still in flight. We'll be there in five minutes, in ten minutes... In ten minutes we'll be on the mountain and can land in front of our shop. I find that really cool right now.

[00:21:45] **Lucian Haas:** But is that then just a glide you do? Or is it also... does that playful flying-going come back again, and you say, wonderful, I'll do one acrobatic move down from the mountain during my lunch break.

[00:21:56] **Andre Bernhard:** I've always done a bit of tumbling, but in a completely different way. And it's like, yeah, you pull a bit more and then you're allowed to do the glider. Yeah, I can rip the glider off, but nowadays you have light gliders and I'm actually mindful of not breaking these in just a few weeks, but rather being a bit more careful with them.

[00:22:24] **Lucian Haas:** A bit of a change of subject towards sewing. You just said there was something like with the Agro-Fliegen, where you said, yeah, it wasn't tedious, but at some point it was also sort of enough. Now you've been sewing since your childhood and now very intensively in your job too, because you deal with sewing every day. Are there also moments where you say, sometimes I'm tired of this machine?

[00:22:50] **Andre Bernhard:** I haven't had that. I'd say it can happen. There's also work that you like less than other things. I mean, if you have some tedious repair where you'd rather build something new or sew something together, there are certainly tasks that are more or less fun. I think pretty much everyone feels that while working. But it's not like I feel, "Okay, I've had enough, now I want to do something completely different." Because if I want to do something else, even in the field of sewing, I have the option; I can do something else. And from that perspective, I've never felt...

[00:23:36] I want to do something completely different now. I want to do something else because it's fun and it's extremely versatile with all the different types of work we do.

[00:23:51] **Lucian Haas:** What is it about sewing that's so fascinating for you? That you say you've been doing it since you were kids, almost four decades now.

[00:24:02] **Andre Bernhard:** For me, it's not explicitly the sewing, but playing with the material. Playing with the stability. I know how much something holds, the connection to the fabric. And sewing is just a small process in the bigger picture. That includes the cutting, designing new things. And that's what makes it so exciting, because it's so versatile. You're not just sitting at the sewing machine, you're thinking about how I can solve this or that. And for me, it was always clear: I want to reach a level where I have my own playground. I want to have the skills to design, build, sew, and test things with ease.

[00:24:54] That's my motivation behind sewing. And you can't really... I can't imagine losing that drive in the slightest. Because it's such an extremely versatile... world that spans so many areas

[00:25:14] **Lucian Haas:** ...goes on. It doesn't stop. But that's also a connection where you say, okay, you have the fabric, you have the thread, you have whatever. And it emerges from you playfully when it's about, I need to find a solution for some problem or something like that.

[00:25:30] **Andre Bernhard:** When you have that certain know-how, then the fun factor kicks in. And then you can solve these problems without it meaning work for you or for me... It doesn't mean work for me, but rather I enjoy implementing it that way. Is it the same for you? Yes, so for me, it doesn't mean that I can immediately throw a solution on the table, let's say.

[00:25:57] But also when a solution comes after one, two, or three weeks, or you forget about the problem and come up with a solution a year later. I think it's more about the fact that it's playful... or that it's fun to develop a solution, rather than me having a solution ready immediately. And over time, of course, you always get better solutions for different problems, and you also have the opportunity, if a customer comes to you with a problem and says, "Oh, I've had something similar before, we can solve that this way or that way." And that's also extremely fun. It's not that I say I have a solution for everything. Not at all. I don't think anyone does. But... yeah. Searching for the solution and finding it—that's what's fun, and it'll still be fun in ten years when you find a solution for a problem.

[00:26:51] I think it's more that I can't say I have a solution for everything. And that's where we're definitely strong as a team, right? That we can discuss things together. I want to solve this. Do you have an idea? And together, you get much, much further. Sure. Sometimes you're... sometimes there's nothing at all. Yeah, that's part of it. But sometimes there are also tons of ideas. Exactly, that's how it goes, yeah.

[00:27:20] **Lucian Haas:** But does that mean you develop everything together? So, for every product, if it's something new, you sit down together and... Is that a kind of brainstorming, or how does that work for you? Coffee breaks. Coffee breaks,

[00:27:34] **Andre Bernhard:** where we discuss pretty much everything together. And it can be like this: when we look at a harness project, for example, I do something. And once I've done that, we discuss it. And then a key idea that's missing comes along, and Simon has it right then. Yes, immediately. I think it's often the case that we don't say from the

start, "Hey, we're sitting down together, we're doing this." That also happens when we want to develop some... a product. Mostly, it's like one of us takes the lead on the product because he's already deeper into it, out with a customer, or already more involved.

[00:28:25] But when it comes to figuring out my product and solving problems, since we think quite differently about certain things, we naturally look at that together. And I go to others... and tell them, look, I have this and that, and he gives his two cents, so to speak. And that's usually how the finished product comes about. Where do you think differently? Phew. Hard, hard to say. I think we've been working together for a very long time and everyone has their own development in their life. And we notice that we have very many differences.

[00:29:13] And we approach very different things,

[00:29:18] think very differently as well and know that it's exactly what's needed to achieve a good result in the end. Or let's say, if you... the more different you are, the more creatively the ideas come from. Then you don't just have one way, but you have... the whole range.

[00:29:46] **Lucian Haas:** Yeah. Then you have... Is there also arguing about things like that? Where someone says, how can you think of such nonsense? Or that's just a stupid solution.

[00:29:55] **Andre Bernhard:** I think there are certainly discussions where you don't understand the other person's certain approaches. But that's just part of it. Like in a good relationship, you sometimes have heated discussions. And sometimes you just don't say anything. Because... you don't have to agree on everything. And that's a good thing. And also what André said. If we thought exactly alike, we wouldn't need to be a duo.

[00:30:28] **Lucian Haas:** Well, you have a whole range of products that you manufacture yourselves here and such. Are these products something like your babies to you, your children that you've produced together, in a way you've created?

[00:30:43] **Andre Bernhard:** That's a picture in my head right now.

[00:30:47] We don't think that far ahead. We're a bit more simple-minded. For me, these aren't my children. A child is something finished. And what we do here is a constant striving for something we're trying to make even better. And that is our pursuit. Therefore, it's not a child. It's always a kind of something unborn. Because the whole scene and all the people working in this field are in a state of permanent change. And nothing is ever...

[00:31:33] You have a product that's finished. But in your head, you're already working on something new. On the next model, let's say. If everything were finished, then there wouldn't be... new products, let's say. And you're always trying to improve something or build something in a way that more customers enjoy it, and so on.

[00:31:59] **Lucian Haas:** Is there any product that you would say, in the form you have it now, is perfect? That there's actually nothing left to improve?

[00:32:07] **Andre Bernhard:** I wouldn't say that. For God's sake, no, because never... What is perfect?

[00:32:16] What I consider perfect, others might think is shit. Okay, that's an exaggeration. For me, there is no such thing as a perfect product. A good product, to me, is one that many people enjoy and can use. That's a good product for me. But a perfect product... I don't think I'd ever say that

[00:32:36] **Lucian Haas:** that we have a perfect product. Is there one that you're particularly proud of? Because of some special solution in there or something, where you say, hey, that's something only we as Flugsau can deliver?

[00:32:49] I think those are,

[00:32:51] **Andre Bernhard:** when we... You mentioned the Piggy series at the beginning. And I think we're already a bit proud of that, because we built harnesses without copying anything, but really built our own models starting from the material itself. Anyone who flies a wingsuit harness might understand a bit of what I'm talking about. That has a big advantage. It has the wingsuit properties. And I'm a bit proud of that, that it's its own unique path. It doesn't have to be perfect. It doesn't have to be finished, but it's just built in the character of both of us.

[00:33:40] Out of nothing. Yes, and we aimed for that from the very beginning—that we wouldn't take other projects or products and, to put it bluntly, derive the patterns from them, but that we would draw our patterns by hand, build prototype harnesses, sit in them, and see what we needed to change. Ultimately, some patterns look clearly similar to other products from other manufacturers. That happens automatically when you build a similar type of harness; I'd say certain parts look similar. That's normal. But what I think we can be proud of, regarding certain things we built differently than most manufacturers at that time,

[00:34:31] that it became the standard. For example? Not using buckles, but putting the main leg suspension directly into the carabiner. That's one example. Either it was fixed with stitching, so you have to step into the light harnesses, or, or it had a buckle. I think what's special there is that at some point they said, for example, with the passenger harnesses, that we don't have the carabiners on the outside of the main suspension, but between the legs. And that definitely resulted in high safety and is actually a great idea that today is used by various...

[00:35:19] how it's implemented. That's cool. That's also cool. And we ultimately arrived at this solution a bit through climbing. We had the approach of how can we make it so that you don't forget to close the leg loops on the passenger. And the idea there was that the carabiner you clip into the spreaders should hang down; you can't clip it in as long as the harness isn't closed. And then the idea came up, yeah, how do we make it easy to clip in? And then there was this saying, yeah, we turn the carabiner around. And we've been doing it that way ever since.

[00:36:04] Yeah, since then we've noticed that's like a Simon special. If you don't know what else to do, just flip everything around. And that's a story that still haunts us today; when we're stuck on a technical solution and don't know what to do, we do the Simon special. Turn it 80 degrees and see if it could work that way. And sometimes

[00:36:33] **Lucian Haas:** it works. The products you have, you only sell them through your shop or directly. Do you actually know all your customers personally in some way? Also because you say we produce here, we have a small range, we probably only have a small group of customers, so you say we're actually a very, very personal manufacturer.

[00:36:55] **Andre Bernhard:** On one hand, we sell a large portion to tour operators, tandem companies, or flight schools that we know very well. We exchange ideas with them. That means, for example, we go to Interlaken, where there are many tandem pilots, and hold a meeting with them, do questionnaires where we explicitly ask what exactly is wanted. And if then the majority has an idea, we implement it. Just as the end customer would actually want it. But the sales already run a lot through, I'd say, friends or customers who have become friends.

[00:37:45] And we don't have as many individuals here as we used to, I have to say, because we're a bit short on time for that. In the past, every customer who came here was an individual, and we would explicitly build or modify things for them, but today those are more...

[00:38:12] corporate clients, like tandem companies or whatever. Tandem companies or also flight schools that already have some of our products, which can give the customers or students or whatever something to try out, to test fly, that has also become more and more, even though selling our products isn't as exciting for a flight school purely financially as selling other products, since we produce in Switzerland and that just costs more than somewhere abroad.

[00:38:48] **Lucian Haas:** to produce. Speaking of producing in Switzerland, you basically sew everything here yourselves. But now you also have things where you say, we have a series—so you're not producing it in mass quantities, but at least a certain number of units. Wouldn't it be interesting for you to say, come on, let's just give that to a sewing factory in Asia or something. We'll free up capacity so that we can put our great, cross-functional, intelligent, imaginative thinking into new products. In terms of time. Last year we...

[00:39:28] **Andre Bernhard:** Last summer, we looked into this intensively; we teamed up with two other companies located in the same building as us and checked it out. For us, it's always clear that we don't want to just give it to some production in Asia or wherever, but rather want to keep something like that under control. We invested time and money to look into the whole story—how something like that could be feasible while we still remain "Flugsau" and the people have that feel for how we work—could we do something in a neighboring country?

[00:40:14] We then went to a neighboring country, spent a few days looking at everything,

[00:40:22] written down, and we came back and realized that it doesn't matter for us at these quantities, because if I want to produce fairly abroad and have good people, I have the problem that I need good people, and I have to hire them responsibly, but if I pay for all their insurance, provide proper care—meaning, create the same conditions we have here in Switzerland—we aren't that much cheaper at the quantities we produce.

[00:41:02] We realized that production abroad can be complex if you have the standards of treating people very well, but we were lucky enough to be able to hire someone—she was already here as an intern, had finished school, and we were able to hire her, and we're very happy now that she actually does things for us so we have more time for other projects. So, those are always the thoughts we have and our approaches to finding solutions.

[00:41:49] ...have to be consistent with the ethics we have. We also tried producing certain products with other manufacturers at one point, we gave it a shot, and stopped pretty quickly because it's not like a vacuum cleaner; you're not flexible. You can't say, if someone wants a brake lever, there are the brake levers, they can't say I want a pink logo on it instead of brown, or that you're just not as flexible. And in the beginning, when we started developing and sewing these kinds of things, it was also a bit of our motto: whatever we develop, we want to sew ourselves. And we never actually aimed for growth,

[00:42:36] ...but we do what we can sew. And now we're somewhere in between, where we say we've hired someone for 50%, but we still want to sew the products here. Of course, there are workshops in our region that support us, to whom we give orders. There's one workshop for the disabled in Stans, to whom we've already given orders just to do partial production, so that we're relieved a bit of the time. And that has actually worked very well, and they're also happy when they have simple orders for their people.

[00:43:27] **Lucian Haas:** Besides the series products you have, people also keep coming to you wanting some custom pieces or with an idea, saying maybe Flugsau can make this or something like that. What was the most exciting task for you in cases like that?

[00:43:44] **Andre Bernhard:** Lots of exciting tasks. Really good, great, super cool tasks from

[00:43:53] dog harnesses for mine-detecting dogs over

[00:43:59] Test applications for aircraft, yes, over

[00:44:06] wedge pillows for therapies with children with disabilities, all very, very different and also exciting things where you say, you could help someone there. How do these people...

[00:44:17] **Lucian Haas:** to you, when you say, for example, a mine-detection dog, a dog harness—how would I even imagine that? Is a dog being dropped from a glider over a minefield and then it's allowed to search, or what does that mean?

[00:44:30] **Andre Bernhard:** That's a nice idea. These requests clearly come from the paragliding scene, and certainly from our openness toward others. It was from a paraglider we met while cross-country flying, who works at a company and somehow—he knows what we do—went, "Hey, ask them, they might be able to do this." And what does such a harness look like? It's actually about having a mount on it with a camera and GPS and everything, so they know which areas have already been searched. That was mainly it.

[00:45:12] **Lucian Haas:** You also have dog harnesses in your range generally. Was it the case that this other colleague approached you because he saw you already have dog harnesses, or did you make one for him and then it became, oh, actually an interesting product, maybe there are other people who would like to fly with their dog or something. We're adding that to our portfolio and making a flight harness series out of it.

[00:45:35] **Andre Bernhard:** So, these are of course super custom builds from larger companies in this case. He comes to us, and anyone who comes to us and sees the workshop and what kind of possibilities we have, naturally draws the conclusion pretty quickly, ah, they could also do this or that. But I don't think in this case it's that he came to us because we otherwise build dog harnesses for paragliding. We already had dog harnesses for flying. But not on the internet. Not on the internet, we've always built dog harnesses. I don't think that's the reason he came to us. He saw everything we do

and actually came to us like this,

[00:46:21] you have a small workshop, you can build it, you can

[00:46:25] **Lucian Haas:** that we develop it together. Are there also other customers who don't come from the paragliding scene at all? Who come to you through whatever contacts they have?

[00:46:33] **Andre Bernhard:** Yes, there are

[00:46:37] ...some companies we sew things for. For example? It could be a safety belt for a roller coaster. That has something to do with agro-flights, almost. Yes, it has to hold up. And we're interested in how people find us, of course. And there's a friend of a worker who works there who knows us. So, he knows us, he's probably already ordered something from us before. And they were probably having an after-work beer and somehow, yeah, we need a new supplier for our safety belts or whatever the conversation was. And he probably said, yeah, ask them. Or a...

[00:47:22] another customer for whom we sew certain things, a former schoolmate of André's works there, has worked there. Still works there. He knows what André does and always asks about it. Or always inquires if they can or want to do something like that. And that's how it always happened. I also think the thing is, when we

[00:47:48] when we started sewing, we had items from our setup that weren't available in large quantities in Switzerland. Who had laser cutting in that size at that time? There wasn't really much of that yet. Yeah, we had certain machines here and I think we were open to different things. All of that was done abroad. Just a static seam for a repair. You have to send it back to the manufacturer and then it goes somewhere. There were some who did that, but there weren't many.

[00:48:34] who do that. They didn't have that as their main business, let's just say. They did it on the side, but their core business was something else. And we, like with Dank, accepted such orders at the beginning, just to do something.

[00:48:54] **Lucian Haas:** How often do people still come in today and say, "I have something to repair," and do you actually do it?

[00:49:01] **Andre Bernhard:** It's like, we do repairs. They're not as frequent anymore. But that's more because we need more and more space for production and we're buying, converting, and inventing more and more crazy machines, and we have less time for end customers. And about two years ago, when this Corona stuff hit, we had, more or less, only the shop open by appointment. Then we have such a ratio—when we started, we had two-thirds warehouse and one-third workshop.

[00:49:47] And the workshop has taken up more and more space over the years. It's actually pushed the shop out. Yes, by now we... I have to put it this way, our building is an old pigsty, it's eight times 24 meters long, and of those 24 meters, 20 meters are actually production or have machines standing in them. Yes, that's how it's turned out. We're also moving away from trade or resale more and more, we're focusing on our own products or our own production.

[00:50:35] And just to go back briefly to repairs. In recent times, over the last few years, I'd say more and more products have come onto the market. Everything has to be lighter now. More and more products have hit the market that we don't want to repair with a clear conscience. So we often say with repairs, we're staying away from those, because if we want to repair something, it has to hold up and it has to be good again. But there are many products that, well, you can somehow repair them. But on the next flight, the seam just rips because the material is so thin.

[00:51:25] **Lucian Haas:** How often does it happen that you get repairs or materials from other manufacturers? You are the absolute experts now. And you look at it and think, oh, what kind of weird solution is this? No, I mean, weird solutions...

[00:51:42] **Andre Bernhard:** we don't think that way. We always enjoy it when other people—most of whom we can call our friends—do something. Regardless of whether it's good or bad, other solutions fascinate us, we think they're great, and we find it cool that such a dynamic exists. And because we're so small, we can also [talk to] every manufacturer

[00:52:13] call and say, do you have this material or where did you get it or whatever. And that is a very, very open exchange with most of the company designers. And that allows us as a small company to at all to

[00:52:29] **Lucian Haas:** get hold of this material. That means they don't see you as competitors in any way, but rather like, oh, that little overpriced—well, overpriced from an international perspective—Swiss manufacture, they won't be able to take anything big from us anyway. So it's a fact, it's simple. We can't do that, yeah. Is it true that such people, I mean, they probably also appreciate your know-how just as much and think it's great how you think, and so similar minds probably come together. Do manufacturers ever come to you and say, hey, can't you co-develop with us or we have a problem here, we're stuck. Do you maybe have a flight line solution or something for that? That happens again and again and

[00:53:13] **Andre Bernhard:** that's always exciting and it's something you discuss. But we're already very busy with what we do and we want to push our own projects forward, not build something for someone else. We've already been approached by various manufacturers asking if we could sew prototypes for them, if we wanted to develop harnesses for them—we were asked, but that's not what we want. We want to build our own story, whether that's good or bad, that's ultimately always a bit of a matter of opinion. But the great thing is, there are already many

[00:53:58] designers from other manufacturers have also been to our house, and we are open to those kinds of visits and yes, they want to do their own thing too, and it's of course exciting that you can discuss or talk with people like that. You speak the same language. You talk about things where you wouldn't understand a word. And we are so deep into it and have so much joy when, from these, let's say, I don't know, 100 people who make paraglider harnesses in this world, when you naturally meet such people and can go deep into the details, that's just simply wonderful. It's just simply wonderful.

[00:54:45] And everyone there has their own

[00:54:49] approach, how he does it and so on and so forth. And we have our own there, too.

[00:54:57] approach. We already have a very, very distinct approach, just because we are extremely, very small. We can't work the way most paraglider manufacturers do. That's just not possible.

[00:55:18] **Lucian Haas:** Have you ever had to issue a safety notice for any of your products?

[00:55:25] **Andre Bernhard:** We had one once, but it wasn't ours—we didn't sew it. We had one back then.

[00:55:35] Otherwise, the customers we have are so close to us that we can just message them directly. Since we don't know, I don't know how many hundreds of harnesses are built per series, we know how many harnesses there are and where the harnesses are.

[00:56:02] You can actually get in touch with the customer directly. That's certainly also a small advantage when you're not that big and don't have the volume,

[00:56:15] then you don't need that, because I know I've made this many and that many of these harnesses, they are there, there, and there, and then you inform people if there was anything where some material wasn't up to standard.

[00:56:29] **Lucian Haas:** What surprises me sometimes, especially with safety notices for harnesses, is that there are three or four every year because of some seam opening here, there, or...

[00:56:41] The rescue handle somehow doesn't work properly or comes apart, and other things like that. Can't this be handled in terms of development and quality control so that we could do without it? I mean, even well-known manufacturers have to release things like that and say, "Yeah, that seam didn't quite work right." Can't you really always sew it in a way where you can say the seams are okay?

[00:57:07] **Andre Bernhard:** It's hard to say, I think the others have already said the essentials in the preliminary discussion. We ourselves don't fly, but the companies that sew the products for the larger firms usually don't fly themselves, and yeah, it's like... if we're sitting at the sewing machine, we're flying, and if we make a static seam, we're in the air, and it's crystal clear that it has to hold. And you always have something on a machine that might not be good,

and that can cause a problem, and if you do it from this perspective, the way we do it,

[00:57:54] you're already pretty much ruling that out, including the checks and everything else we do. That's likely why we've probably never had a significant incident that endangered anyone; it comes very likely from that. And the big manufacturers, they have to approach it differently, but the bigger they are, the more these companies differ from us, and those are issues we look at for ourselves and not really on a large scale—we don't look at what's left and right, we go our own way. But we certainly understand why such safety notices exist here from a purely, let's say, material and sewing perspective.

[00:58:47] Maybe go back a bit, you asked if it couldn't be prevented, that such safety notices are necessary? I think you could certainly minimize that with a certain amount of effort, but I also think it's important that these safety notices exist and that there are platforms where such safety notices are shared, because everything humans do, mistakes can happen, and to exclude that 100%, that's impossible. The question is only how much effort do you have to invest to minimize that to a small percentage? It's a bit of a balancing act, which effort is worth it and what has actually already happened?

[00:59:35] And a lot has certainly happened with all the manufacturers; everyone is learning, we are still in a young sport. If we compare it to parachuting, for example, where they had much more time to learn and they implement things differently, and we are certainly on... or generally, the harness manufacturers are all improving, from my point of view, for the better, because they have more time to learn. The price development of the harness manufacturers also certainly plays a role. Prices have simply risen over the last ten years, and exactly that point you mentioned,

[01:00:22] also has to do with the price. If we look at how much material a parachute harness needs and what it costs and how much time that takes, it's a different price level, and with paragliding we're also moving in a more professional direction, and I think that also plays a big role. I think these things are becoming less frequent because the items are also being approached more expensively in production, you have to say.

[01:00:52] **Lucian Haas:** The parachute scene, I'd say, is pretty conservative. So, what has proven itself once, that's how it's built, and there are always the wide harness straps and other things, not much is changed there. But in the paragliding scene, there's still a lot of development involved, and even in terms of materials, new things are constantly being tried out. So, new fabrics come along, or you say, "Now let's build a lightweight harness," then we just do without the straps and instead use dynamic ropes or something like that. And of course, you always learn along the way, but there's still so much innovation in there that you actually have to say, a truly functioning standard can't really form. Are we a bit too adventurous in the paragliding scene?

[01:01:34] **Andre Bernhard:** No, I don't think so. I don't think so. I think if you bring up this point, we have to say clearly that our materials and our developments are always closely linked to the outdoor industry. That is, a weaving mill that makes something for climbing, something new that is better and good, will then also be used for paragliding. That is something very close, and there are, of course, super cool new developments there, and I don't think that after 30, 34 years of paragliding, we are already at the point where we could say that. That's what makes it so exciting. Jumping, on the other hand, is 100 years old.

[01:02:20] We

[01:02:21] **Lucian Haas:** ...talk about 30. Are there any current trends on the market, in terms of construction or something like that, where you say it's going in the wrong direction, from your perspective, in terms of quality? Not necessarily.

[01:02:32] **Andre Bernhard:** in terms of quality expectations, but it's not just in the paraglider sector; I see that generally, everything always has to be lighter. Carbon instead of nylon, for example. That's my personal opinion, and the problem is that people don't have deep, long-term experience with the light material; instead, they assume it's been tested like the heavy material used to be, and they assume it'll still be just as strong and just as good in 5 or 6 years. From my point of view, or rather, I have to say, customers treat the light material the same way, or similarly, as they used to treat the heavy material.

[01:03:21] The awareness of lighter materials might not hold up as well or as long. From my point of view, some pilots lack this. They want the lightest harness with paper-thin fabric for the leg loop, but then they step into it with crampon-compatible boots and feel like it's supposed to hold the same as the old harness they had before, which weighed 3 to 4 kilos. And a bit of the understanding regarding lightweight material is still missing for many pilots, in my view. And the great thing is, as a small company, we can always decide for ourselves which materials

[01:04:06] we want to use, how light we want to build something, and for what purpose. Even if an end customer calls us, we don't say we have the product and it would be good; instead, it looks like this: first, how big and heavy are you, are you a mountaineer, what do you do, what do you like, and then we can say this fabric and this weight class is necessary, or this, this, or this. For example, if you bring it up just like that, the X-Alps certainly had a huge impact on this lightweight thing; we also had, over 10 years ago, a harness, in 2009, 2013, it was 2013.

[01:04:55] Did you develop the harness for Kriegel? We built a harness there that weighed 850 grams, a liege harness with 850 grams; I don't think there was ever anything else in that weight class with cabins and interactions. That

[01:05:11] **Lucian Haas:** was a

[01:05:11] **Andre Bernhard:** integrated reserve glider compartment. Yes. And the goal was very clear: if Kriegel lands on the river in Zell am See, the harness—uh, in Monaco, sorry, other direction. Back then. Exactly. Then the harness should be shredded. Only the static straps should hold, otherwise we built it too heavy. A year later, he did the X-Pyrénée with the same harness, but that's a completely different approach. There, you look at how light I can build it, because it's specifically for this application. Or we built harnesses that didn't exist decades ago, where, for example, Ueli Steck wanted to go to Mount Everest and take off from there.

[01:05:56] And then we built a training harness with heavy material, and the effective material that he then carried up—he unfortunately couldn't fly down, it was super light. And it was only for this purpose. And with that, you can already do some cool stuff, you can handle completely different weights. You really push the limits there. And the training harness, he had to bring that back to us so that it doesn't go into circulation, so it won't be flown again. And then, of course, you can experiment.

[01:06:32] **Lucian Haas:** How often, or not how often, but do you actually test all your products yourselves? So, are you basically your own tandem pilots, test pilots, who say, "You sit comfortably in there"? Or do you work together with the customers, they provide the feedback, and then you just make the adjustments?

[01:06:48] **Andre Bernhard:** So we've had people testing for us now, or rather, we've always had them. Especially in the tandem area, we're talking about pilots who do 1,500, 1,600 flights a year. You can give them a harness for three months and they'll test as much in such a short time as would be completely impossible for us as normal pilots. Of course, you go flying yourself, because we can also go flying right out the front door. We can fly from the sewing machine to the mountain, try things out, we can mark things out in the air with a marker, we can come down, land, make changes, and half an hour later we're back on the mountain.

[01:07:38] So we already do that. But with tandem pilots, there are people with a lot of experience. But there are also specific things you can explicitly test, and we have various people who test those for us as well. So, yeah. I think it's also important that we have people who test things for us because we're very uncomplicated and, to put it bluntly, we're happy if we can sit in an IKEA bag and fly down. It flies, it fits. We're not picky about that, I'd say. And the best test pilots are actually the slightly picky pilots.

[01:08:23] The worst test pilots are the ones you give something to test and they say, "Hey, great." Because, yeah, you need the people who say, "Yeah, it might have pressed a bit here, and it wasn't quite good, so something still needs to be changed." People who just think the products are great—those are actually the good test pilots, I'd say, the ones who move you forward.

[01:08:47] **Lucian Haas:** When you get feedback or criticism like that, do you always take it positively and say, "Oh, great, I need to think about that again"? Or is it also frustrating, thinking, "I thought I had a great solution"? For me, it's frustrating when

[01:09:04] **Andre Bernhard:** I don't know, it's more like, when I hear "everything's great." Yeah, exactly, if a colleague says, "Hey, go fly that, give us some feedback," and he comes back and says, "Hey, great." That's actually like, I don't want to hear that; I want to hear how we can improve it, not that everything is great. And for me, we definitely differ there—it's always about getting better. It can't be that something is finished. But you also have to, you have to learn that over the years, if someone says something and it's good, that it's also fine for you to use it like that. Exactly, it doesn't always have to be good for us, but ultimately the customer has to be satisfied. I'm saying now, if we make a custom build, we don't have to be satisfied; we have to be able to stand behind it.

[01:09:56] But the customer has to be satisfied, the one who ultimately pays for it. And that's something you sometimes have to learn—that other people might find something good that we don't. When it comes to technical details and so on, that's a different story. But I'd say, in terms of convenience or handling, it doesn't mean that just because we don't like something or like something, the customer sees it right away. We're talking explicitly about custom builds for, for example, flight schools, tandem companies. We have many customers who have their own aircraft from us, and we stand behind those too. Maybe a detail isn't exactly how we would do it, but they are aircraft components.

[01:10:46] You usually find them, funnily enough, we've been doing them for years but never really published them or anything. Advertised. Or advertised or something. There are some products we've never advertised, but have actually been building for a long time. And with our own products, we stand by the fact that it can always be a little bit better. And if it's just a very small idea, application, that a customer brought us because they aren't happy with it, we've improved it and that's how we keep going, and going, and going. But we wouldn't, I'd say, change a detail on our series product that a customer doesn't like and we don't think it's good, I'd say, or we don't think it's perfect.

[01:11:39] Then we wouldn't change that in the series. If nine out of ten customers say, "Hey, I want a different buckle on the chest strap. I want a steel buckle so the passengers hear a click and it's closed," even if it doesn't have any static benefits, if nine out of ten say it, then of course we do it. Even if we know a plastic buckle would be sufficient. And otherwise, sure, we try to respond to the feedback from our test pilots as best as we can. We also know a bit about which people we need to give the material to for testing. It doesn't help if we give it to a tandem rookie, let's say...

[01:12:25] give a harness for testing. He does about three tandem flights a year, but it's supposed to be a harness for 1,000 wings a year. That doesn't achieve anything, of course.

[01:12:38] **Lucian Haas:** Now, you come from paragliding, you make products for paragliders, but you also make a few products for others. What if this other market were to grow? Would that perhaps be less fun for you? Does paragliding and this feeling of flight—and you say when sewing, it's like flying, or when I'm sewing, I'm flying, and stuff like that—does that have anything to do with this fascination? Does flying contribute to the work, and would there be less passion involved with other products when sewing? There are already projects that

[01:13:17] **Andre Bernhard:** don't trigger the same feeling. For me, for example, it's when I'm planning something. If

[01:13:25] **Lucian Haas:** I mean one

[01:13:25] **Andre Bernhard:** designers have to do, who specify exactly how I want it, how many pieces of it I need, then that can be a lot of work for me. But when it goes into development for other things, then it's exciting because you have so many synergies, also again for paragliding, that it's cool and that it's becoming more and other things, that is decided from year to year. For us, it's important that we're not just at home in paragliding, as our history has always been that we want to have a sustainable company.

[01:14:09] That is, if we look at the Corona crisis, it's clear that no one was flying tandem, no one was ordering chariots, and for us, for example, it was important that we...

[01:14:24] That we can make helicopter accessories, or this or that, or that we do a lot of things we already do—these are developments that go in completely different directions. So, to some extent, we are also trying to develop technologies, and whether those are needed for paragliding or for something else doesn't really matter. But it matters that we can operate as a business.

[01:14:56] Regardless of whether, for example, the economy collapses and we don't actually do anything for the economy anymore, having paragliding, yes, having different customers is important. Yes, to be as broadly positioned as possible and still have fun and be able to develop new things, like for example the one project we had or still have... Yes, that was also an idea from old paragliding acro colleagues: how can I still use a decommissioned paraglider rescue [harness] meaningfully, how can I use it with an old paraglider rescue [harness] and supplies to throw something out of a small plane so that the whole thing works safely.

[01:15:50] We did most of the development there. With tests and so on, so that you can safely drop relief supplies from various different old paraglider rescues onto the plane.

[01:16:06] **Lucian Haas:** Yes, that's the Humanitarian Pilots Initiative. Exactly, yeah. I've had Fabio Zragen on the podcast before, he talked about it then. And I believe you simply developed the bag that hangs under the glider, which is built in such a way that whatever is inside stays relatively intact. That was one thing. The other...

[01:16:25] **Andre Bernhard:** was definitely the whole system of how the rescue glider is packed, how the lines are gathered, the packing method—how the rescue glider or the round canopy, or usually the cross canopy, is packed, so that you don't need a specialist packer, but that someone who's been shown how to do it twice can pack it and it works. So the whole system there, where the rescue glider goes in, the bag where the relief supplies are, with the outer container attached—basically the whole system. We also had the opportunity to test that here, and of course, we had a lot of fun with it. So we were able to develop it, and we still produce the key components here in Switzerland.

[01:17:13] Everything that is sensitive, we still do here in Switzerland.

[01:17:21] **Lucian Haas:** Let's slowly come to an end. I just have one question. We're sitting here with you. In the workshop, there are a dozen sewing machines just standing around. Why do you need so many? These are

[01:17:34] **Andre Bernhard:** Industrial sewing machines. They can do one thing. For example, they can sew in a straight line. And only in a straight line. They can only sew in a straight line, but they can do it for 24 hours a day, seven days a week, over a long period of time. And they can also be fast. That's why we have so many machines here.

[01:17:58] **Lucian Haas:** And as sewing nerds, let's just say, do you have like a personal relationship with every machine? I'd say a little bit, I'd say.

[01:18:08] **Andre Bernhard:** to say. Yeah, I think everyone has their favorite machine to some extent.

[01:18:15] **Lucian Haas:** What makes it that? What makes a machine a favorite? That's hard to say.

[01:18:21] **Andre Bernhard:** Often it's like this: you prefer sitting at one. You might have three machines that can actually do the same thing. But if you have a choice, you always pick this one. Because it sounds different or because it's so

[01:18:33] **Lucian Haas:** sews so cleanly?

[01:18:35] **Andre Bernhard:** It sounds different. It has a different feel.

[01:18:40] The gas pedal, I'd say, reacts a bit differently. The settings are such small things. You can sew with any of them, no problem. But when they're all free and I can choose, then I think about it. I don't, I sit at this one. So we have relationships with our sewing machines. Actually scary, but that's how it is. We already had a sewing machine. No, we don't talk to it, but mentally we do. Now go ahead or us,

[01:19:10] **Lucian Haas:** and we what? Well, mentally

[01:19:12] **Andre Bernhard:** you have connections, clearly. Yes, definitely. We also had one of the first sewing machines, a triple transport sewing machine for slightly heavier fabrics. I bought it in Riccardo. I tinkered with it for a long time until it eventually ran on its own. And that was one of the first sewing machines we had. Back at our place in the shared apartment, in a small cell, we sewed the first things. And we once said that if we no longer had this sewing machine, we could stop. Then we could go back to working on the construction site. Then it wouldn't be fun anymore. And now it isn't. It even has a name. It's a Singer sewing machine, but it only says Inge on it anymore.

[01:20:00] That's Inge.

[01:20:01] **Lucian Haas:** Do all of your machines have a name?

[01:20:04] **Andre Bernhard:** Yes, more technical, actually. So they're called D.D.L. or... So they're not the Inge we had.

[01:20:11] **Lucian Haas:** and Susanne, she was the Inge.

[01:20:15] But are the sewing machines always feminine?

[01:20:18] **Andre Bernhard:** No, I wouldn't put it that way. Most of the names we have have more to do with what they can do. And maybe not how they look, but the binding or the triple zigzag or the gathering machine, the regulator, or the sewing field. So even in Swiss German, we talk like that, it sounds like... Simon, you said on the D.D.L., you know, the bobbin tension is weird, can't you quickly check that? And then Simon says, hey, but just quickly go to the gathering regulator, you know, it runs better then. Yeah, exactly, it sounds roughly like that. And

[01:20:55] **Lucian Haas:** when you have these machines here, is there also something like—to speak in sewing nerd terms—where you say there's a machine that you absolutely want to have at some point? Like, you buy a new one every year and say you're expanding the range, you want to be able to produce something else. Do you say there's one, like a dream machine, the Edelroboter or whatever it is?

[01:21:17] **Andre Bernhard:** We like to dream, that's definitely true. But ultimately, whatever we buy or acquire in terms of new machines, there's always a reason—that it makes a work step easier, more pleasant to sew, or at least faster. And ideally, one machine goes out and a new one comes in. Yes. Because we've had many, we still have the Inge. But during that Inge era, we've already had many sewing machines and made sure that they also... Or they go away because we simply have new machines.

[01:21:54] **Lucian Haas:** They weren't broken, but you're saying something better is coming into the house now. No, or something else. Exactly. We don't need this one,

[01:22:01] **Andre Bernhard:** ...but we need these specifically, and therefore, ideally, they stay in the house, moving down a bit. They're still needed there.

[01:22:10] **Lucian Haas:** Where do you see Flugsau in five or ten years? Do you have a vision of how you want to evolve, or do you only ever work in the moment? I always have quite a few...

[01:22:22] **Andre Bernhard:** visions. I'm one of those people who really likes to think about the future, ten or fifteen years out. And there you come in as a different part.

[01:22:37] I'm basically more of a here and now person. And sure, you think about where you want to be in five years, and I want to still be enjoying what I do in five years. I don't want a workforce of ten people because I'm aiming for growth. I'd rather do fewer products. Yes, I do fewer, but what I do, I do myself, rather than just developing products and having everything produced externally. That's what I actually want, or what I enjoy. And not just... I only want to set up two production lines that produce the things for me, and yeah, so that the whole thing still remains fun.

[01:23:31] And as I said, for example, I also enjoy making 200 safety belts for roller coasters; that work itself is something that gives me extreme pleasure, and not just the process of the work, but how can I simplify it with template building and

[01:23:51] **Lucian Haas:** ...and so on. How can I simplify it by building templates and so on. That means you're developing your own assembly line work, in a way. So you're not just the assembly line worker, but in some ways, you're also the assembly line developer. Yes,

[01:24:01] **Andre Bernhard:** I really enjoy that. How can I build or tinker with something that makes mass production easier for me? So that sewing those 200 pieces is also fun. And developing these setups or contraptions—that's something I find extremely fun, for example. I'd call that Simon's fetish, and it's wonderful to watch. It's just lovely to watch. Do you have a fetish too? Uh, many.

[01:24:33] **Lucian Haas:** Simon, tell us your fetish.

[01:24:35] **Andre Bernhard:** What is

[01:24:38] **Lucian Haas:** the nerdiest thing about André? The nerdiest thing,

[01:24:40] **Andre Bernhard:** that he can practically bother me every morning of the week over coffee with some new idea. And one of... or one idea out of the thousands, is then really cool.

[01:24:59] So for me, it's like, he dreams and has visions and ideas, and he's also the brutally creative type. Sometimes in the morning it's a bit much when he texts me about everything he dreamed or everything he's thinking. But he always comes up with actually great inputs where, ah, that's really cool. A lot, too. I also have to switch off a bit, turn on some selective hearing, because otherwise it would just be too much for me. But it comes, so extremely creative and mostly not thought through at all, just the idea. Somehow an idea is out there. And Simon, the poor guy, he really has to listen to what's going through my head every single morning.

[01:25:51] Exciting. We laugh too. Yeah, totally. We don't take it too seriously. No, you're not allowed to. And we sometimes feel sorry for each other when we have to listen to our trains of thought like that. But I think that's what makes us as Flugsau. Yeah, I mean, if we weren't like that, we wouldn't be at the point,

[01:26:11] **Lucian Haas:** where we are now. Every morning, do you dream about sewing? Do you dream about products like that too? No, but I've almost...

[01:26:20] **Andre Bernhard:** a new idea every day. I think you could put it that way. And if not, then Simon is on vacation. That means you have an idea when he's there, so that you can help him out with it.

[01:26:31] **Lucian Haas:** What was the last one, where you say, a really cool idea out of the thousand he mentioned? Most of the time, it's...

[01:26:38] **Andre Bernhard:** how should I put it, I can't just say "this is the idea," but usually it stems from a whim—to put it a bit harshly—it results in a great solution for a problem. Where we actually... Usually or often, it's like there's some idea there, but it's not for a problem or anything at all. That means you have

[01:27:06] **Lucian Haas:** the idea and think, what kind of problem is this a solution for, more or less?

[01:27:08] **Andre Bernhard:** That can happen, yeah. And then you're just standing there thinking, hm, ah, hey André, you had an idea about that. And then, it's usually just the initial spark for something to eventually come out of it. If you can put it like that,

[01:27:29] **Lucian Haas:** I think so. Yes.

[01:27:33] Where do all these ideas come from?

[01:27:35] **Andre Bernhard:** It's just in my nature to want to approach things differently. I'm a fan,

[01:27:50] when I can create something myself, no matter how complex it is. I always prefer... I'd rather do something new that works for me,

[01:28:02] instead of taking something that already exists. And you just... you have ideas, but they are also our... We have such cool clients. Yeah. We have such great clients. And you talk to them on the phone. So you have a client every day who is somehow... And that naturally gives us... or gives me... that to think about, and then I try to have solutions, and that manifests as... Yeah, and if you study a problem or think about how to solve it, then maybe the solution comes, or the next one. And that's how the whole thing develops. Sometimes it happens pretty quickly, and there are several ideas out there.

[01:28:52] Or also solutions. If you talk to your client in the evening, like, yeah, I'd like to have this and that... and then in the morning he tells me three or four different solution approaches, and then we briefly discuss them and usually you have a solution or also

[01:29:13] **Lucian Haas:** only a week later. Regarding the distribution of roles, if you're the source of ideas in so many things, what do you, Simon, say is where I play to my strengths here?

[01:29:27] **Andre Bernhard:** So it's not that I'm the only one bringing the ideas, I just provide the quantity of ideas. But Simon is exactly the same, so I wouldn't say I'm the... That means you have the

[01:29:40] **Lucian Haas:** quantity and maybe he has the quality? No, a bit... No, no, he's maybe a qualitative filter.

[01:29:48] **Andre Bernhard:** Yes, clearly. That hits pretty close to the mark, yeah. But then you also need, I mean, you can't do it without ideas.

[01:29:58] How should I put it? In some... in some things, I'm more of a theorist than others. Where, of course, the problem or the solution is right there, but I also think much further ahead about what the consequences are, even economically—how it works, how we have to do it with the offsetting, and so on. I do most of the bookkeeping, let's just say. The other guy always feels guilty when I'm sitting at the PC calculating and checking; I feel sorry for him, Simon. I still enjoy doing it. And I could have hired someone for that a long time ago. Then he just sits there in the office and I feel sorry for him, but he still enjoys doing it and that's also good.

[01:30:46] **Lucian Haas:** It's nice when those kinds of complementary qualities are definitely there. You can actually say that in general...

[01:30:53] **Andre Bernhard:** ...say that because of how different we are, we complement each other very well. And it's only through that difference, and still getting along or finding solutions, that we are where we are today. Because, as I said, if we all had the same opinions about everything... No, that's just not possible. Yeah, then you wouldn't need two people.

[01:31:18] **Lucian Haas:** Could you imagine continuing if one of us said, I don't want to do this anymore?

[01:31:24] **Andre Bernhard:** Yes, that day will come. At some point, I'll be fascinated. Yes, I think so too. Then I'll be fascinated. Then I'll be fascinated. Then maybe I'll still walk around here. Then I will

[01:31:36] **Lucian Haas:** fascinated. Then there are

[01:31:38] **Andre Bernhard:** yeah, another 20

[01:31:38] **Lucian Haas:** Years to go, about that. Then there are about 20 years to go. But would you say that this passion you have, you have it mainly because you do it as a team? Or is this passion also from within yourselves, such that you'd say, okay, if one of you wasn't there, I would still have become such a visionary? I

[01:31:58] **Andre Bernhard:** I don't know if I... I don't know if I... I mean, if my... I mean, if my life would have developed this way if I hadn't met other people. Fundamentally, we both have that in us, because from our childhood, what we did and we didn't know anything about each other, whether we would have done something in this direction, you can't say.

[01:32:27] He asked... He asked if we would keep doing this. If we would continue. For us, there was once a clear rule that anyone can say at any time if they don't want to anymore, and then we'll see. But everyone should be able to develop personally, because we are actually self-employed, work relatively a lot, and we never wanted the other person to have to do something they didn't want to do. By now, of course, we are already deeply involved in stories that don't just run for two or three years, but can run for, exaggeratedly speaking, decades.

[01:33:18] And we have a certain responsibility that I think we'd like to take on for our customers. I think that fits quite well, definitely. But day X will come. So if I head off on the scooter from Graz to Dobel tomorrow, driving straight down the mountain, then you have to see. Yes, then we'll see. And we're already... So yes, I don't really make these thoughts myself, because if someone ever drops out, it will somehow continue, maybe in a completely different way.

[01:34:05] But let me just say, if I say I'd like to work on-site again after ten years, then we factor that in, and the company will continue in its own way. I don't think it will just stop existing tomorrow. What we are looking at very clearly, though, is because we... we want to do something that is sustainable. And for us, that means, for example, we

have two servers running. One is grid-independent, the other isn't. We document our work processes. We store them. We have other people whom we train.

[01:34:51] We talk to each other. Look, like, like, like... that basically everyone could do everything. In case, for example, something happens to one of them. But that takes a lot of time and you have to find your way. And that's where young people like our worker come in; they show us how we can do it so that it works.

[01:35:17] **Lucian Haas:** Now for the last question: paragliding and sewing—which is your passion? Which one could you do without more easily? Tough question.

[01:35:25] **Andre Bernhard:** Yeah, I think you don't have to...

[01:35:30] I wouldn't want to give up anything.

[01:35:34] That's not possible at all. The question doesn't hold up. The two belong together a bit. If you don't sew, you can't go paragliding. They go together. You can't do without sewing, because then you wouldn't have a paraglider.

[01:35:55] That's why I can only put it this way. You need both. One doesn't work without the other. You can spin it however you want, but yeah, I couldn't answer that question either, because there's no reason why I wouldn't be able to do one of them anymore.

[01:36:20] **Lucian Haas:** Should I just leave it at that? You'll keep flying, you'll keep sewing, and you'll probably make many more great products for the paraglider scene. Thanks for the conversation. Thanks for all the interesting background and insights you've provided. And yes, have fun with your continued work with Flugsau. Thanks a lot.

[01:36:46] Podz-Glidz is the podcast of the paraglider blog Loglites. Both are produced by me, Lucian Haas, and, although very different from Flugsau, are also the result of a lot of passion and manual work. If you like what I offer here and would like to receive even more of it, then I would appreciate your support in the form of a financial contribution. Thank you in advance for that.

[01:37:15] Podz-Glidz and Blueglides are available ad-free and without a paywall. However, there is a lot of time, work, and some costs behind them. As a supporter, you can help ensure that I can continue to offer and develop both projects for the paraglider scene. You decide how much you want to give. My non-binding suggestion is 60 euros a year, or about 5 euros a month. All the information on how your contribution reaches me can be found on the website www.Lu-Glidz.blogspot.com. There is a menu item called Support. Blueglides is spelled Lu-Glidz.

[01:38:02] Until next time. Don't fall from the sky. Ciao.

Français

French · machine translation of the German transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

Simon Bärtschi et André Bernhard sont unis par une passion profonde pour le parapente et la couture

Dans le monde du parapente, on rencontre toujours des personnes pour qui le vol est plus qu'un simple passe-temps. C'est une passion et une philosophie de vie.

Chez Simon Bärtschi et André Bernhard, cela est encore multiplié par une seconde passion : la couture. Tous deux s'y sont passionnés dès leur jeunesse – indépendamment l'un de l'autre. Lorsqu'ils se sont rencontrés des années plus tard en pratiquant le parapente, le terrain était prêt pour qu'un projet commun inhabituel puisse prendre forme.

Simon et André dirigent aujourd'hui Flugsau GmbH. Ils développent des harnais, des sacs à dos spéciaux, des accessoires comme par exemple des supports de caméra, et ils sont la première adresse en Suisse lorsqu'il s'agit de réaliser sur mesure des créations personnalisées autour du parapente selon les souhaits des clients. Ils cousent d'ailleurs encore tout eux-mêmes dans un ancien porcherie transformé en manufacture à Grafenort dans la vallée d'Engelberg.

Pour cet épisode 140 de Podz-Glitz, j'ai rencontré Simon et André dans leurs ateliers de production. Devant une toile de fond composée d'une grande découpeuse laser et d'une bonne douzaine de machines à coudre industrielles, ils racontent entre autres l'histoire de Flugsau, comment la couture et le vol vont de pair pour eux, leur processus créatif, la quête de perfection et comment on peut s'en sortir avec du fait-main suisse dans la scène du parapente, plutôt sensible aux prix.

Si vous souhaitez promouvoir Podz-Glitz et le blog Lu-Glitz, vous trouverez toutes les informations correspondantes sous :

<https://lu-glitz.blogspot.com/p/fordern.html>

Musique :

Piste : July | Künstler : John Patitucci

Bibliothèque audio YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=IPbxe7WSZyE>

Liens Lu-Glitz :

- Blog : <https://lu-glitz.blogspot.com>
 - Facebook : <https://www.facebook.com/luglitz>
 - Insta : <https://www.instagram.com/luglitz/>
 - Canal Whatsapp : <https://whatsapp.com/channel/0029VaBV05CHDynzdlJIU34>
 - Youtube : <https://youtube.com/@Lu-Glitz>
 - Soundcloud : <https://soundcloud.com/lu-glitz>
 - Spotify : <https://open.spotify.com/show/6ZNvk83xxGHHtfgFjiAHyJ>
 - Apple-Podcast : <https://itunes.apple.com/de/podcast/podz-glitz-der-lu-glitz-podcast/id1447518310?mt=2>
 - Linktree : <https://linktr.ee/luglitz>
-

Site web Flugsau : <https://www.flugsau.ch>

Transcript

[00:00:03] **Andre Bernhard:** Alors, on a une relation avec nos machines à coudre. C'est presque effrayant, mais c'est comme ça. Oui. Je ne veux pas une équipe de dix personnes parce que je vise la croissance. Je préfère faire moins de produits, mais ce que je fais, je le fais moi-même, plutôt que de simplement développer des produits et tout faire produire à l'extérieur. Oui, pour que tout ça reste amusant. Si tu ne couds pas, tu ne peux pas faire de parapente. Ça va ensemble.

[00:00:52] **Lucian Haas:** Podz-Glidz, le podcast Lu-Glidz.

[00:00:56] **Andre Bernhard:** Des histoires du cosmos du parapente. Aujourd'hui avec Simon Bratschi et André Bernhard.

[00:01:05] **Lucian Haas:** Et je suis Lucian Haas.

[00:01:11] Dans le milieu du parapente, on croise toujours des gens pour qui voler est bien plus qu'un simple hobby. C'est une passion, un mode de vie. Chez Simon Bratschi et André Bernhard, cela est encore décuplé par une seconde passion : la couture. Tous deux s'y sont passionnés dès leur jeunesse, chacun de son côté. Quand ils se sont rencontrés des années plus tard en pratiquant le parapente, le terrain était déjà prêt pour qu'un projet commun inhabituel puisse voir le jour.

[00:01:47] Simon et André dirigent aujourd'hui Flugsau GmbH. Ils développent des sellettes, des sacs à dos particuliers, des accessoires comme des supports de caméra. Et ils sont l'adresse de référence en Suisse lorsqu'il s'agit de réaliser sur mesure des pièces spécifiques liées au parapente selon les demandes des clients. Ils cousent d'ailleurs encore tout eux-mêmes dans un ancien porcherie transformée en manufacture à Grafenort, dans la vallée d'Engelberg. Pour cet épisode 140 de Podz-Glidz, j'ai reçu Simon et André dans leurs ateliers de production. Devant un décor composé d'une grande découpeuse laser et d'une douzaine de machines à coudre industrielles, ils nous racontent notamment l'histoire de Flugsau.

[00:02:33] Comment la couture et le vol vont de pair pour eux, leur processus créatif, la quête de la perfection et comment on peut s'en sortir avec du fait-main suisse dans le milieu du parapente, qui est assez sensible aux prix.

[00:02:51] Si tu aimes Podz-Glidz, alors soutiens mon travail en tant que mécène. Tu peux voir comment faire très simplement sur le Gleitschirm-Blog Lu-Glidz, sur la page Soutenir.

[00:03:10] André et Simon, qui ou qu'est-ce que Piggy ?

[00:03:16] **Andre Bernhard:** Piggy est une série de sellette. Le nom vient de Flugsau. Et un Piggy est un petit cochon, c'est pourquoi nous avons donné ce nom à cette catégorie de sellette. Et c'est pourquoi nous avons donné ce nom à cette catégorie de sellette. Et c'est pourquoi nous avons donné ce nom à cette catégorie de sellette. Euh,

[00:03:38] **Lucian Haas:** comme on l'a mentionné plus tôt, 004 worldwide et

[00:03:39] **Andre Bernhard:** On, on a tout appelé ce nom Piggy. Pourquoi Piggy ? Parce que Piggy sonne encore chaleureux, ça a une valeur de reconnaissance et toute la série est basée sur ça. Toute la série est le PiggyB pour le sellette pilote, le PiggyPA pour le sellette passager, etc.

[00:04:03] **Lucian Haas:** Et comment cette série est-elle nommée d'autre part ? Eh bien, vous avez « Flugsau » comme nom d'entreprise, donc un nom très allemand, et vous utilisez maintenant un nom anglais pour vos harnais. Comment est-ce que ça s'articule ? Je ne pense pas qu'il y ait autant de profondeur...

[00:04:19] **Andre Bernhard:** ça ne marche pas non plus. On a choisi le nom et il faut bien avoir quelque chose. On s'est dit que ça allait plutôt bien ensemble. Il y a une sorte de symbiose. Ça sonne bien et c'est amical. « Sau » est souvent associé à quelque chose de négatif. « Piggi » fait décontracté, ça sonne bien aussi, mais on n'a pas vraiment fait d'études approfondies sur la raison pour laquelle on l'appelle comme ça.

[00:04:50] **Lucian Haas:** Si on associe quelque chose de mauvais au mot « Sau », pourquoi avez-vous choisi « Flugsau » comme nom de marque ? Pourquoi...

[00:04:56] **Andre Bernhard:** Ça remonte à environ 2009, dans la recherche d'un nom. Le nom « Flugsau » est composé de « Flug » et « SAU », à savoir Simon, André et Urs, les fondateurs de « Flugsau ». On ne voulait absolument pas prendre un nom qu'il y en a déjà des milliers dans ce domaine, genre « Flug » suivi de n'importe quoi, mais il fallait que ça saute aux yeux, que ce soit différent. On fait notre propre chose, après tout. On a aussi décidé qu'on pouvait générer notre propre nom à partir de nos initiales, mais qui soit aussi impertinent et pas conventionnel.

[00:05:41] Ce qu'il faut aussi dire et qui nous correspond bien. Souvent, des gens qui nous connaissent bien depuis avant ont dit que le nom vous allait bien, parce que vous avez volé comme des cochons. C'est aussi un peu associé comme ça. Et l'autre chose, c'est qu'au début, on demande : comment ça s'appelle ? « Flugschau », « Flugsau ». Mais une fois que les gens l'ont retenu, ils ne l'oublient plus. Vous avez aussi des clients internationaux ? Qu'est-ce qu'ils disent ? Ils ne savent souvent pas comment on le prononce. Mais oui, c'est le nom de l'entreprise. Je pense qu'ils ne creusent pas plus loin. J'ai cette impression. Surtout avec les anglophones — ou les francophones.

[00:06:24] **Lucian Haas:** Des clients. Comment est-ce qu'on devient pilote de parapente ? Si vous dites que vous étiez pilotes de parapente. Vous avez volé comme des cochons. D'une certaine manière. C'est ce que vous venez de dire. Exactement. Je ne veux pas vous accuser, mais on dirait que vous en êtes encore un peu. Mais comment un pilote de parapente a-t-il l'idée de se dire : on va monter ensemble une sorte de, comment dire, une manufacture pour accessoires de parapente, je dis ça surtout pour l'instant.

[00:06:49] **Andre Bernhard:** Oui, je ne dirais pas qu'on s'est assis ensemble en disant qu'on voulait faire ça. C'est plutôt arrivé comme ça. Parce qu'on vient du domaine de l'acrobatie et... on voulait prendre des choses, enregistrer, filmer et tout ça. Et il n'y avait pas tellement de supports, disons. Ou je voulais une poignée de frein spéciale parce que celles qui étaient sur le marché ne me convenaient pas, et ainsi de suite. Et on s'est bricolé des trucs pour nous, disons. Et à un moment, des amis sont venus : « Hé l'équipe, tu peux m'en fabriquer un aussi ? » Et c'est comme ça que ça s'est...

[00:07:26] **Lucian Haas:** On a tout développé, disons. Mais il y a quand même un cran à franchir entre... dire, d'accord, je le fais pour moi, je le fais pour quelques amis, et en faire un business. Ou en faire mon gagne-pain, m'en tirer d'une manière ou d'une autre. Comment est-ce que vous en êtes arrivés à cette étape où vous vous êtes dit, d'accord, on va faire ça vraiment professionnellement ? Ça s'est fait naturellement. Enfin, nous...

[00:07:46] **Andre Bernhard:** Avant la société Flugsau, on avait la société Acrosound. Et là, on s'était fixé pour objectif que l'un de nous deux ait une demi-journée de travail rémunéré. C'est comme ça que ça a commencé. Et on n'a jamais eu l'idée d'en arriver au point où on en est maintenant. Où on ne... On fait des accessoires, mais on fait aussi beaucoup d'autres choses. En Suisse, on est certainement une marque pour le domaine professionnel du tandem. Mais on n'a jamais... On n'a jamais fait de concept d'entreprise en disant : maintenant, ça doit être comme ceci ou comme cela. Et l'autre chose, c'est certainement la passion.

[00:08:32] On a commencé dès l'enfance et l'adolescence, tous les deux, à avoir une grande affinité et un plaisir pour la couture. Et ce n'a jamais été un travail pour nous, mais toujours une passion, un plaisir. Et ça

[00:08:50] **Lucian Haas:** C'est resté comme ça jusqu'à aujourd'hui. On nous demande : « Dès l'adolescence, pendant tes années d'école, tu cousais déjà ? » Oui, tous les deux, oui. Et qu'est-ce que vous cousiez à l'époque ? Je n'ai pas cousu de sellettes ou autre chose. Non.

[00:09:03] **Andre Bernhard:** Alors, bizarrement, j'ai déjà fait du tricot à la maternelle et en Suisse, on dit qu'on apprend le tricot. En fait, je voulais apprendre ça. Aucune idée pourquoi, ça m'intéressait. Ensuite, aussi coudre des trucs en général ou... Je n'avais rien à la maison. Je n'avais pas d'argent pour acheter quelque chose. Mais la machine à coudre de maman était là et quelque part, il y avait un sac à dos cassé dont on pourrait utiliser les bretelles rembourrées. Pour en découper un sellette, pour s'attacher quand on grimpe aux arbres. Alors j'ai fait ça comme ça, parce que le matériel était là. L'intérêt pour la couture, pour créer ou modifier quelque chose, était aussi présent.

[00:09:49] Et c'est comme ça que tout s'est fait, en fait. Comment...

[00:09:53] **Lucian Haas:** Quel âge avais-tu quand tu dis que tu t'es cousu un sellette pour grimper dans les arbres ? Dix peut-être. Dix, douze. Oh wow. Et comment on en vient à cet âge-là ? À avoir l'idée de se dire, j'ai besoin d'un sellette

pour grimper dans les arbres ?

[00:10:06] **Andre Bernhard:** Oui, il y a des magazines où on voit que les grimpeurs ont toujours été intéressés par la hauteur, par l'escalade. Alors on voit tout ce qu'il existe. Et s'il n'a pas les moyens ou qu'il voulait le fabriquer lui-même, parce qu'on a vu quelque part dans une brochure ou dans un magazine que les grimpeurs s'assuraient comme ça. Et on voulait reproduire quelque chose de confortable, au point de pouvoir se dire : oui, ça tient, on ne tombe pas de l'arbre. Si ça aurait vraiment tenu, je dirais que c'est discutable avec les fils de coton qu'ils utilisaient. Mais c'est comme ça que ça a commencé pour moi. Aussi coudre des cerfs-volants soi-même et tout ça, ça m'intéressait.

[00:10:55] Est-ce que vous vous connaissiez déjà enfants ? Non. Non, avec Simon, on s'est rencontrés quand il avait environ 20 ans, j'étais un peu plus vieux. Mais quand on a commencé à discuter, on s'est très vite trouvés. Comme Simon l'a expliqué, sur la façon dont il faisait ses trucs à 10 ans, moi aussi, durant mon enfance, j'ai fait des essais statiques dans le domaine de l'escalade. L'échelle de jeux pour enfants nous servait de point d'ancrage pour effectuer des tests de charge et voir comment quelque chose cassait. Et Simon a pratiquement la même histoire.

[00:11:40] Et bien qu'on ait grandi à seulement environ 20 kilomètres l'un de l'autre à vol d'oiseau, on ne s'est rencontrés que bien plus tard.

[00:11:49] **Lucian Haas:** rencontrés plus tard. Mais on a alors réalisé que nous étions, du moins en ce qui concerne la couture, peut-être même plus que des âmes sœurs d'une certaine manière.

[00:11:57] **Andre Bernhard:** Ouais, enfin, c'était... avoir un intérêt pour beaucoup de choses identiques. Et le fait d'être intéressé par le fait de fabriquer quelque chose, pas juste acheter n'importe quoi n'importe où. Il y a aussi le fait qu'on n'avait pas les moyens avant d'acheter du matériel comme ça. Mais qu'on, on bricolait nous-mêmes, on construisait nous-mêmes. Et oui, c'était en fait un hasard. On était ici dans la vallée d'Engelberg. C'était en fait à Engelberg, où on allait voler. J'étais ici avec un autre collègue. D'autres étaient déjà souvent ici dans la vallée. Et c'était en 2005, je pense.

[00:12:42] Et puis on avait besoin de quelqu'un pour descendre avec ma voiture. Finalement, c'est André qui est descendu avec la voiture. Il s'est avéré qu'il allait parfois dans un alpage là-haut. Et il y avait une machine à coudre. Et c'est comme ça qu'ils se sont rencontrés. Et ils sont allés voler. Et ils avaient aussi deux ou trois choses similaires en volant. Ils s'amusaient sur les mêmes trucs, pour ainsi dire. Comme nous aussi pour le vol à batterie.

[00:13:16] **Lucian Haas:** Finalement, ils sont arrivés. Vous avez tous les deux fait du vol à batterie ? Ou quel était le point commun ?

[00:13:22] **Andre Bernhard:** On ne l'a pas appelé "vol en batterie" pendant longtemps. On avait juste plaisir à essayer les manœuvres. Il n'y avait pas de chaîne YouTube à l'époque, pas d'Internet. On devait apprendre nous-mêmes. Et on l'a fait à notre manière, en testant nos propres trucs. Il n'y avait pas de "il faut faire comme ça". On avait juste envie de dire : "essaie ceci" ou "essaie cela". C'est bien plus tard qu'on a commencé à parler de "vol en batterie". En fait, seulement quand il s'agissait de disputer nos premières compétitions internationales.

[00:14:07] Oui, mais même là, on hésitait encore à dire que c'était de l'acro-vol. Et on détestait quand quelqu'un disait : « On va s'entraîner ». Ce n'était pas notre esprit. On voulait voler. On voulait avoir le contrôle dans toutes les situations possibles, disons. Mais quand quelqu'un disait : « On veut s'entraîner, sur quoi ? », on réagissait presque avec allergie. Parce qu'on voulait voler et s'amuser. Pas s'entraîner en ne pensant qu'à la compétition. Il s'agissait avant tout de s'amuser et de voler.

[00:14:44] **Lucian Haas:** Pour en revenir à la "Flugsau" et au début, quand tu as dit qu'on disait que vous voliez comme des cochons. Qu'est-ce qu'il y avait de "cochon" dans votre façon de voler ?

[00:14:54] **Andre Bernhard:** Aujourd'hui, on appellerait ça du vol en accélération. À l'époque, ce n'était pas encore comme ça. Ce n'était pas vraiment connu. On volait plutôt en ligne droite, en thermique et en distance. Et quand les gens nous regardaient essayer des trucs avec une aile à moitié ouverte, jusqu'à très près du sol, on était tout simplement les fous du coin. Jusqu'au moment où on a fini par ramener une médaille à la maison. Et là, c'était le vol en accélération. Et on n'était plus seulement les déjantés, ça a un peu basculé.

[00:15:39] C'était quelle médaille ?

[00:15:43] **Lucian Haas:** Championnats de Suisse, qu'on a faits. En tant qu'équipe de synchro alors ? Ou en individuel, vous avez rapporté une médaille chacun ? Non, en vol synchro,

[00:15:52] **Andre Bernhard:** mais curieusement pas ensemble. On avait des partenaires différents. Parce qu'il faut aussi être en forme. Je ne pense pas qu'on ait... le vol synchronisé est amusant, mais pas comme une prestation de spectacle garantie. On ne s'accordait pas. Clairement pas. Oui, enfin pour moi au moins, la compétition de vol synchronisé était plus un hasard. Il y avait trop peu de participants pour que ça compte officiellement comme un championnat de Suisse. Là, ils ont dit : tu ne veux pas faire un peu de synchro avec nous ? Mais au début, si je me souviens bien, c'était en 2006,

[00:16:39] En 2007 à Villeneuve. Ils n'avaient pas assez d'équipes, alors ils ont regroupé les gens. « Hé, tu ne voudrais pas former une équipe avec Judith, par exemple ? » Mais ça n'a pas vraiment marché. Et puis il y avait un autre jeune pilote du Valais. Et on s'est dit : « Bon, on participe, on n'a rien à perdre. » C'est comme ça que ça a commencé, en fait. Et puis on a fait d'autres compétitions avec lui. On a fait du synchro, mais aussi avec d'autres partenaires de synchro. Mais surtout parce que c'était amusant, pas vraiment par souci de compétition.

[00:17:21] **Lucian Haas:** Si vous regardez la scène de l'acrobatie aérienne aujourd'hui, qui est au moins au niveau mondial très professionnalisée, où les gens arrivent en gros à 12 heures pour s'entraîner toute la journée, on a au moins cette impression. Ils ne font que tourner, puis ils s'installent à Organia ou ailleurs et passent la journée entière dans les airs à s'entraîner constamment sur les mêmes manœuvres. Est-ce que ce serait quelque chose qui pourrait encore vous fasciner, ou qui vous aurait fasciné à l'époque, si c'était déjà aussi développé ? Ou est-ce que c'est quelque chose pour lequel vous diriez : non, ça va déjà trop loin par rapport à la façon dont on imagine le vol ?

[00:17:54] **Andre Bernhard:** Je dois un peu inverser la question. Pour nous, à cette époque, c'était super bien, mais définitivement complètement différent d'aujourd'hui. L'ambiance était déjà au premier plan et on participait aux compétitions internationales ; il y avait des gens du pays et de l'étranger, et à l'époque, c'était peut-être pas une idée, pas 100 ou 200 personnes qui ont fait de l'akro. Et on ne l'a jamais fait par cet élan profond de compétition, mais simplement par le plaisir de rencontrer des gens. Et de voler, et nous aussi on est allés à Iquique et on y a passé un bon moment.

[00:18:41] Aujourd'hui, on dirait que c'est pour s'entraîner. Mais je trouve aussi que ce que font les jeunes aujourd'hui est super cool. Et ça a toujours cette ambiance, on a juste une occupation différente maintenant. Et pour moi, la question ne se pose même pas. Comment

[00:18:59] **Lucian Haas:** beaucoup arrive

[00:19:00] **Andre Bernhard:** Qu'est-ce qu'il vous reste à faire en tant que pilotes ? Pas grand-chose. Enfin, pas parce qu'on n'en est plus capables, mais parce qu'on n'en a plus besoin aussi souvent qu'avant, disons. Avant, on montait à la montagne par tous les temps et puis il y avait peut-être une accalmie et on pouvait redescendre. Et aujourd'hui, c'est comme si on pouvait aller bien plus loin que ce qu'on fait.

[00:19:28] **Lucian Haas:** Est-ce que c'est l'âge ? Est-ce qu'on finit par être saturé à un moment donné ? On a en fait déjà tout vécu et vu dans les airs. Surtout quand on est un peu pointu. Quand on vole vraiment partout et qu'on essaie vraiment tout ce que la aile permet de faire. Je dirais que tout a été...

[00:19:40] **Andre Bernhard:** on ne l'a sûrement jamais vécu. Mais c'est vrai que quand on vole énormément, ou pour certains qui ont beaucoup volé, c'est comme... on a déjà fait des blagues sur le "burnout d'acro". Que si on vole trop, on finit par ne plus avoir le plaisir de voler qu'on veut vraiment. Je pense que c'est extrêmement personnel. Mais je pense que si on a volé de manière très intensive et très souvent pendant un certain temps, qu'à un moment donné on veut un peu se calmer et qu'on choisit plutôt les beaux vols, ou qu'on fait une pause pour pouvoir apprécier à nouveau le vol, au lieu de juste y aller tout le temps.

[00:20:29] C'est quoi pour toi un beau vol aujourd'hui ? Ça peut être quand je fais du hike and fly avec ma femme, puis qu'on redescend tranquillement après un café dans la cabane de montagne dans des conditions paisibles. Ou ça peut être Sohren au Danemark. Ou ça peut être une petite virée tranquille ici dans la vallée d'Engelberg avec une aile de cross-country. Donc plus rien de dingue ? Pas forcément. Si j'ai envie de voler un hélicoptère avec mon aile de hike and

fly, alors je le fais. Mais ça n'a pas besoin d'être le cas à chaque vol. Et pour toi, André ? Ce qui me fascine en ce moment, c'est qu'on a embauché une jeune... qu'on a embauché une jeune personne et qu'on est juste dans la zone de vol. Et que cette jeune personne nous pousse à nouveau à aller voler à midi.

[00:21:19] Spontané. La

[00:21:20] **Lucian Haas:** elle a encore cette envie de voler et elle nous a encore contaminés avec ça. Exactement,

[00:21:23] **Andre Bernhard:** Il faut le dire. Elle nous a vraiment contaminés : quand ça vole, on y va... Au lieu de déjeuner, on va voler. On est encore en vol. Dans cinq minutes, dans dix minutes... Dans dix minutes, on est sur la montagne et on peut atterrir devant notre magasin. Je trouve ça très cool en ce moment.

[00:21:45] **Lucian Haas:** Mais est-ce que c'est juste un simple décollage que tu fais ? Ou est-ce qu'il y a aussi... Là, ça revient le côté "agro-vol" ou le vol ludique, et tu te dis : "Super, je vais faire une acrobatie depuis la montagne pendant ma pause déjeuner."

[00:21:56] **Andre Bernhard:** J'ai toujours fait un peu de gymnastique, mais d'une manière totalement différente. C'est genre, oui, tu tires un peu plus et là tu peux déjà faire l'aile. Oui, je peux déjà arracher l'aile, mais maintenant on a des ailes faciles et je fais surtout attention à ne pas les casser en quelques semaines, mais à être un peu plus soigneux avec.

[00:22:24] **Lucian Haas:** Petit changement de sujet vers la couture. Vous venez de dire qu'il y a eu un moment, un peu comme avec les Agro-Fliegen, où vous avez dit que ce n'était pas lassant, mais qu'à un moment donné, c'était aussi un peu trop. Eh bien, vous faites de la couture depuis votre enfance et maintenant de manière très intensive dans votre travail, parce que vous êtes confrontés à la couture tous les jours. Y a-t-il aussi des moments où vous vous dites : parfois, j'en ai assez de cette machine ?

[00:22:50] **Andre Bernhard:** Je ne l'ai pas encore eu. Je dirais que ça peut arriver. Il y a aussi du travail qu'on aime moins que d'autres. Je dirais que si on a une réparation fastidieuse alors qu'on préférerait construire ou assembler quelque chose de nouveau, il y a sûrement des tâches qui procurent plus ou moins de plaisir. Je pense que c'est le cas de pratiquement tout le monde quand on travaille. Mais ce n'est pas comme si j'avais le sentiment de me dire : « là, j'en ai assez, maintenant je veux faire quelque chose de complètement différent ». Parce que si je veux faire autre chose, même dans le domaine de la couture, j'en ai la possibilité, je peux faire autre chose. Et de ce point de vue, je n'ai jamais le sentiment...

[00:23:36] que je veux tout arrêter maintenant. Je veux faire autre chose parce que c'est amusant et que c'est extrêmement polyvalent avec toutes les différentes tâches que nous faisons.

[00:23:51] **Lucian Haas:** Qu'est-ce qui est si fascinant dans la couture pour vous ? Vous dites que vous en faites depuis l'enfance, presque quatre décennies maintenant.

[00:24:02] **Andre Bernhard:** Pour moi, ce n'est pas explicitement la couture, mais le jeu avec la matière. Le jeu avec la stabilité. Je sais à quel point quelque chose peut tenir, le lien avec le tissu. Et la couture n'est qu'un petit processus dans l'ensemble. Ça inclut la coupe, la conception de nouvelles choses. Et c'est aussi ce qui rend ça si passionnant, parce que c'est extrêmement polyvalent. On ne reste pas juste devant la machine à coudre, on se demande comment on peut résoudre ceci ou cela. Et pour moi, il a toujours été clair : je veux atteindre un niveau où j'ai mon propre terrain de jeu. Je veux avoir les compétences pour concevoir, construire, coudre et tester des choses avec légèreté.

[00:24:54] C'est ce qui me motive dans la couture. Et tu ne peux même pas... Pour moi, il est impensable que je puisse perdre cette motivation, même un tant soit peu. Parce que c'est un monde tellement polyvalent, qui touche à tant de domaines...

[00:25:14] **Lucian Haas:** ça marche. Ça ne s'arrête jamais. Mais c'est aussi une sorte de connexion où tu te dis, d'accord, tu as le tissu, tu as le fil, tu as n'importe quoi. Et ça jaillit de toi de manière ludique quand il s'agit de trouver une solution à un problème ou quelque chose comme ça.

[00:25:30] **Andre Bernhard:** Quand on a le savoir-faire nécessaire, le facteur plaisir entre en jeu. Et alors, tu peux résoudre ces problèmes sans que ça ne représente... un travail pour toi ou pour moi. Pour moi, ce n'est pas du travail,

mais j'éprouve du plaisir à le mettre en œuvre. C'est pareil pour toi ? Oui, enfin pour moi, ça ne veut pas dire que je peux balancer une solution sur la table immédiatement, disons.

[00:25:57] Mais aussi quand une solution arrive après une, deux ou trois semaines, ou qu'on oublie le problème et qu'on trouve une solution un an plus tard. Je pense que c'est plus une question de... de le faire de manière ludique... ou que ça procure du plaisir de développer une solution, plutôt que d'avoir une solution prête immédiatement. Et avec le temps, on a évidemment de meilleures solutions pour différents problèmes et on a aussi la possibilité, quand un client arrive avec un souci et dit : « Ah, j'ai déjà eu quelque chose de similaire, on peut le résoudre comme ceci ou comme cela ». Et ça, c'est aussi super amusant. Ce n'est pas que je dise que j'ai une solution pour tout. Pas du tout. Je ne pense que personne ne l'a. Mais... oui. Chercher la solution et trouver qu'elle est amusante, et que ça sera encore amusant dans dix ans quand on trouve une solution à un problème.

[00:26:51] Je pense que c'est plutôt ça, plutôt que de dire que j'ai une solution pour tout. Et là, on est sûrement forts en équipe, non ? Le fait qu'on puisse discuter de quelque chose ensemble. Je veux résoudre ça. Tu as une idée ? Et ensemble, on va beaucoup plus loin. Bien sûr. Parfois on est... Parfois il n'y a rien du tout. Oui, ça fait partie du jeu. Mais parfois, il y a plein de choses. Exactement, c'est pour ça, oui.

[00:27:20] **Lucian Haas:** Mais ça veut dire que vous développez tout ensemble ? Donc sur chaque produit, quand c'est quelque chose de nouveau, vous vous asseyez ensemble et... Est-ce que c'est une sorte de brainstorming ou comment ça fonctionne chez vous ? Des pauses café. Des pauses café,

[00:27:34] **Andre Bernhard:** où nous discutons de presque tout ensemble. Et ça peut arriver que, par exemple, quand on regarde un projet de sellette, je fais quelque chose. Et quand j'ai fini, on en discute. Et là, une idée importante qui manquait, Simon arrive et l'a juste sous la main. Oui, tout de suite. Je pense que c'est souvent comme ça qu'on ne dit pas dès le début : « Hé, on s'assoit ensemble, on fait ça ». Ça arrive aussi quand on veut développer un... un produit. Le plus souvent, c'est l'un de nous deux qui prend le lead pour le produit, parce qu'il est déjà plus impliqué, il est en contact avec un client ou il est déjà plus profondément impliqué.

[00:28:25] Mais quand il s'agit de concevoir mon produit et de résoudre des problèmes, comme nous pensons assez différemment sur certains points, alors nous regardons ça ensemble, bien sûr. Et je vais voir les autres... et je leur dis : regarde, j'ai ceci et cela, et ils donnent leur avis, pour ainsi dire. C'est généralement comme ça que le produit fini prend forme. Sur quoi pensez-vous différemment ? Pfiou. Difficile, difficile à dire. Je pense que nous travaillons ensemble depuis très longtemps et que chacun a son propre parcours de développement dans sa vie. Et on se rend compte qu'on a énormément de différences.

[00:29:13] Et on aborde des choses très différentes,

[00:29:18] pensent aussi de manières très différentes et savent que c'est exactement ce qu'il faut pour obtenir un bon résultat à la fin. Ou disons, si tu... plus vous êtes différents, plus les idées sont créatives. Alors tu n'as pas seulement un chemin, mais tu as... toute la palette.

[00:29:46] **Lucian Haas:** Oui. Alors, est-ce qu'il y a aussi des disputes pour ce genre de choses ? Où on se dit : comment peux-tu penser une telle connerie ? Ou que c'est une solution complètement débile.

[00:29:55] **Andre Bernhard:** Je pense qu'il y a sûrement des discussions où on ne comprend pas certaines approches de l'autre. Mais ça fait partie du jeu. Comme dans une bonne relation, on a parfois des discussions animées. Et parfois, on ne dit rien tout court. Parce que... il n'est pas nécessaire d'être d'accord sur tout. Et c'est une bonne chose. Et aussi ce qu'André a dit. Si on pensait de la même manière, on n'aurait pas besoin d'être deux.

[00:30:28] **Lucian Haas:** Alors, vous avez toute une gamme de produits que vous fabriquez vous-mêmes ici, et tout ça. Est-ce que ces produits sont pour vous un peu comme vos bébés, vos enfants, que vous avez produits ensemble, que vous avez, en quelque sorte, créés ?

[00:30:43] **Andre Bernhard:** C'est une image qui me vient à l'esprit là.

[00:30:47] On ne pense pas aussi loin. On est un peu trop simpliste. Pour moi, ce ne sont pas mes enfants. Un enfant est quelque chose de fini. Et ce qu'on fait ici, c'est une quête constante pour essayer de faire encore mieux. Et c'est notre quête. C'est donc pas un enfant. C'est toujours une sorte de chose non née. Parce que toute la scène et tous les gens qui travaillent dans ce domaine sont en changement permanent. Et rien n'est jamais...

[00:31:33] On a un produit qui est fini. Mais dans la tête, on travaille déjà sur quelque chose de nouveau. Sur le prochain modèle, disons. Si tout était fini, alors il n'y aurait plus de... de nouveaux produits, disons. Et on essaie toujours d'améliorer quelque chose ou de construire quelque chose pour que plus de clients y prennent du plaisir, etc.

[00:31:59] **Lucian Haas:** Est-ce qu'il y a un produit pour lequel vous diriez que, dans sa forme actuelle, il est parfait ? Qu'il n'y a plus rien à améliorer ?

[00:32:07] **Andre Bernhard:** Je ne dirais pas ça. Pour l'amour du ciel, non, parce que jamais... Qu'est-ce que c'est que le parfait ?

[00:32:16] Ce que je trouve parfait, les autres le trouvent pourri. Enfin, c'est exagéré. Pour moi, il n'y a pas de produit parfait. Un bon produit, pour moi, c'est quand beaucoup de gens s'amuse avec et peuvent en avoir besoin. C'est ça, un bon produit. Mais un produit parfait, je ne dirais jamais que...

[00:32:36] **Lucian Haas:** qu'on a un produit parfait. Est-ce qu'il y en a un dont vous êtes particulièrement fiers ? À cause d'une solution particulière à l'intérieur ou quelque chose du genre, où vous vous dites : « Hé, c'est quelque chose que nous seuls, en tant que Flugsau, pouvons fournir » ?

[00:32:49] Je pense que ce sont,

[00:32:51] **Andre Bernhard:** si... Tu as mentionné la série Piggy au début. Et je crois qu'on en est déjà un peu fiers, parce qu'on a construit des sellettes sans rien copier, mais vraiment en partant du tissu pour construire nos propres modèles. Quiconque pilote un sellette de type Flugsau comprend peut-être un peu de quoi je parle. Ça a un grand avantage. Ça a les propriétés Flugsau. Et j'en suis un peu fier, parce que c'est une voie tout à fait unique. Elle n'a pas besoin d'être parfaite. Elle n'a pas besoin d'être achevée, mais elle est construite selon le caractère de nous deux.

[00:33:40] À partir de rien. Oui, et on a aussi assez rapidement voulu, dès le début, ne pas prendre d'autres projets ou produits et, pour parler franchement, je dirais, en déduire les patrons, mais plutôt dessiner nos propres patrons à la main, construire des prototypes, s'y asseoir et voir ce qu'il faut changer. Au final, certains patrons ressemblent clairement à ceux d'autres produits d'autres fabricants. C'est automatique quand on fabrique un type de sellette similaire, je dirais, que certaines pièces se ressemblent. C'est normal. Mais ce dont je pense qu'on peut être fiers, pour certaines choses qu'on a construites différemment de la plupart des fabricants à cette époque,

[00:34:31] que ça s'est imposé. Par exemple ? Ne pas intégrer de boucles, mais mettre la suspension principale des jambes directement dans le mousqueton. C'est un exemple. Soit c'était cousu fixe, obligeant à s'insérer dans les sellettes légères, soit il y avait une boucle. Je pense que ce qui est spécial ici, c'est qu'à un moment donné, on a dit pour les sellettes passagers, par exemple, que nous ne mettions pas les mousquetons sur la suspension principale à l'extérieur, mais entre les jambes. Et ça a définitivement apporté une grande sécurité et c'est en fait une excellente idée qui est aujourd'hui utilisée par différents...

[00:35:19] c'est ainsi que c'est mis en œuvre. C'est cool. C'est aussi cool. Et on est finalement arrivés à cette solution un peu par l'escalade. On avait l'approche suivante : comment faire pour qu'on n'oublie pas de fermer les harnais des jambes chez le passager ? Et l'idée était que le mousqueton qu'on accroche sur les écarteurs devrait pendre vers le bas, on ne peut pas l'accrocher tant que le sellette n'est pas fermé. Et puis est venue l'idée : comment on fait pour que ce soit facile à accrocher ? Et là, il y a eu une réplique : "Ouais, on retourne le mousqueton". Et depuis, on fait comme ça.

[00:36:04] Oui, depuis ce temps-là, on a remarqué que c'est un peu le "spécial Simon". Si tu ne sais plus quoi faire, retourne simplement tout. Et c'est une histoire qui nous poursuit encore aujourd'hui : quand on ne sait plus trop comment aborder un problème ou une solution technique, on fait le "spécial Simon". On tourne le truc à 80 degrés et on regarde si ça pourrait marcher comme ça. Et parfois

[00:36:33] **Lucian Haas:** ça marche. Les produits que vous avez, vous ne les vendez que via votre boutique ou en direct. Est-ce que vous connaissez en fait tous vos clients d'une certaine manière, personnellement ? Aussi parce que vous dites que nous produisons ici, que nous avons une petite gamme, que nous avons probablement aussi seulement un petit groupe de clients, au point de dire que nous sommes en fait un fabricant très, très personnel.

[00:36:55] **Andre Bernhard:** D'une part, nous vendons une grande partie à des entreprises de matériel, à des entreprises de tandem ou à des écoles de vol que nous connaissons très bien. Nous échangeons avec elles. Ça veut dire que nous allons, par exemple, à Interlaken, où il y a beaucoup de pilotes de tandem, nous organisons une réunion avec eux, nous faisons des questionnaires où nous demandons explicitement ce qui est souhaité précisément. Et si la majorité a une idée, alors nous la mettons en œuvre. Tout comme le client final le souhaite en réalité. Mais les ventes passent déjà beaucoup par, je dirais, par des amis ou des clients devenus des amis.

[00:37:45] Et on n'a plus autant de particuliers ici qu'avant, il faut le dire, parce qu'on manque un peu de temps pour ça. Avant, chaque client venait ici, c'étaient des clients individuels et on construisait ou modifiait des choses spécifiquement pour eux, et aujourd'hui, ça en est à plus de...

[00:38:12] Les clients individuels, on en a moins qu'avant, il faut le dire, parce qu'on manque un peu de temps pour ça. Avant, chaque client venait ici, c'était des clients individuels et on a construit et modifié des choses spécifiquement pour eux, et aujourd'hui, il y en a déjà plus... à produire. À propos de la production en Suisse, vous cousez pratiquement tout vous-mêmes ici. Mais maintenant, vous avez aussi des choses pour lesquelles vous dites : on a une série, donc vous ne produisez pas en masse, mais au moins une certaine quantité. Est-ce que ça ne serait pas intéressant pour vous de dire : "Allez, on confie ça à un atelier de couture en Asie ou ailleurs. Ça nous libère de la capacité pour investir notre excellente pensée transversale, intelligente et imaginative dans de nouveaux produits." Côté temps. On a eu dernièrement... des clients entreprises, donc des sociétés en tandem ou quoi que ce soit. Des sociétés en tandem ou aussi des écoles de pilotage qui ont déjà plusieurs de nos produits pour permettre aux clients ou aux élèves, ou quoi que ce soit, d'essayer ou de faire des vols d'essai, ça a aussi toujours plus augmenté, même si la vente de nos produits, purement financièrement pour une école de pilotage, n'est pas aussi intéressante que la vente d'autres produits, puisque nous produisons en Suisse et que ça coûte plus cher qu'à l'étranger.

[00:38:48] **Lucian Haas:** pour produire. À propos de la production en Suisse, vous cousez ici pratiquement tout vous-même. Mais maintenant, vous avez aussi des choses où vous dites : on a une série, donc vous ne produisez pas ça en masse, mais au moins une certaine quantité. Ne serait-il pas intéressant pour vous de dire : viens, on donne simplement ça à un atelier de couture en Asie ou ailleurs. On libère ainsi des capacités pour pouvoir investir notre superbe pensée transversale, intelligente et imaginative dans de nouveaux produits. Côté temps, là, on a vu l'année dernière...

[00:39:28] **Andre Bernhard:** L'été dernier, nous nous sommes penchés sérieusement dessus. Nous nous sommes associés à deux autres entreprises qui sont dans le même bâtiment que nous pour vérifier tout ça. Pour nous, c'est toujours clair : on ne veut pas donner ça à n'importe quelle production en Asie ou ailleurs, on veut garder le contrôle sur les choses. On a donc investi du temps et de l'argent pour étudier toute l'histoire, pour voir comment quelque chose serait réalisable tout en restant "Flugsau" et en gardant ce feeling sur notre façon de travailler, pour voir si on pourrait faire quelque chose dans les pays voisins.

[00:40:14] On est donc allés dans les pays voisins, on a passé quelques jours à examiner tout ça,

[00:40:22] On a pris nos notes, on est revenus et on s'est rendu compte que pour nous, avec ces quantités-là, ça ne joue pas. Parce que si je veux produire équitablement à l'étranger et avoir de bonnes personnes, j'ai le problème de devoir embaucher des gens compétents de manière responsable. Mais si je leur paie toutes les assurances, une protection décente, c'est-à-dire que je crée les mêmes conditions qu'ici en Suisse, on n'est pas beaucoup moins chers avec les quantités que nous produisons.

[00:41:02] On s'est rendu compte qu'une production à l'étranger peut être complexe quand on a des exigences en matière de bon traitement du personnel, mais on a eu la chance de pouvoir embaucher quelqu'un. C'était une couturière, elle était déjà ici en tant que stagiaire, elle avait fini son école, et on a pu l'engager. On est maintenant très contents qu'elle

s'occupe de choses pour nous qui nous permettent d'avoir plus de temps pour d'autres projets. Ce sont toujours des réflexions que nous avons, et nos pistes de solutions.

[00:41:49] doit être en accord avec l'éthique que nous avons. On a déjà essayé de faire produire certains produits par d'autres fabricants, on a tenté le coup, mais on a assez vite arrêté parce que ce n'est pas comme ça que ça se passe, on n'est pas flexible. On ne peut pas dire : si quelqu'un veut une poignée de frein, il y a les poignées de frein, il ne peut pas dire je veux le logo en rose et pas en marron, ou que ce n'est plus aussi flexible. Et au début, quand on a commencé à développer et à coudre ces choses, c'était aussi un peu notre devise : ce qu'on développe, on veut le coudre nous-mêmes. Et on n'a jamais vraiment cherché la croissance,

[00:42:36] on fait ce qu'on peut coudre. Et maintenant, on est un peu entre deux : on a certes embauché quelqu'un à 50 %, mais on veut toujours coudre les produits ici. Il y a bien sûr des ateliers dans notre région qui nous soutiennent et auxquels nous confions des commandes. Il y a un atelier à Stans, un atelier protégé, à qui nous avons déjà donné des commandes pour faire simplement des sous-ensembles, pour nous décharger un peu en termes de temps. Et ça a très bien fonctionné, et ils sont aussi contents d'avoir des commandes simples pour leurs employés.

[00:43:27] **Lucian Haas:** En plus des produits en série que vous avez, il y a toujours des gens qui viennent vous voir pour des commandes spéciales ou avec une idée en disant, peut-être que Flugsau peut réaliser ça ou quelque chose du genre. C'était quoi, pour vous, la tâche la plus passionnante dans ce genre de cas ?

[00:43:44] **Andre Bernhard:** Beaucoup de missions passionnantes. Des missions vraiment super, vraiment cool, de la part de

[00:43:53] des harnais pour chiens de détection de mines sur

[00:43:59] Des tests d'application sur des avions, oui, sur

[00:44:06] Des coussins en forme de coin pour les thérapies avec des enfants handicapés, des trucs très, très différents et aussi passionnants, où on se dit qu'on a pu aider quelqu'un. Comment ces gens...

[00:44:17] **Lucian Haas:** versus vous, quand vous dites, par exemple, un chien de détection de mines, un sellette pour chien, comment est-ce que je pourrais imaginer ça ? Un chien est largué en parachute quelque part au-dessus d'un champ de mines et ensuite il a le droit de chercher ou qu'est-ce que ça veut dire ?

[00:44:30] **Andre Bernhard:** C'est une belle idée. Ces demandes viennent clairement de la scène du parapente, et aussi de notre ouverture envers les autres. C'était de la part d'un pratiquant de parapente que nous avons rencontré en vol de batterie, qui travaille dans une entreprise et qui, d'une manière ou d'une autre, sait ce que nous faisons : « Hé, demande-leur, ils peuvent peut-être le faire. » Et à quoi ressemble un sellette ? En fait, il s'agit d'avoir un support avec une caméra, du GPS et tout le reste, pour qu'ils sachent quelles zones ont déjà été inspectées. C'était principalement ça.

[00:45:12] **Lucian Haas:** Vous avez aussi des sellettes pour chiens dans votre gamme. Est-ce que ce collègue est venu vers vous parce qu'il a vu que vous faisiez déjà des sellettes pour chiens, ou est-ce que vous en avez fait une pour lui et que ça est devenu, ah, un produit intéressant, peut-être qu'il y a d'autres personnes qui aimeraient voler avec leur chien ou quelque chose comme ça. On l'intègre à notre portfolio et on en fait une série de sellettes pour le vol.

[00:45:35] **Andre Bernhard:** Alors, ce sont bien sûr des commandes spéciales de grandes entreprises dans ce cas. Il vient vers nous et quiconque vient nous voir et voit l'atelier, voit les possibilités qu'on a, en déduit naturellement assez vite : ah, ils pourraient aussi faire ça ou cela. Mais je ne pense pas que dans ce cas précis, ce soit parce qu'on fabrique d'autres sellettes pour chiens pour le parapente qu'il est venu nous voir. On avait déjà des sellettes pour chiens pour le parapente. Mais pas sur Internet. Pas sur Internet, on a toujours fabriqué des sellettes pour chiens. Je ne pense pas qu'il soit venu nous voir pour cette raison. Il a vu tout ce qu'on fait et est en fait venu vers nous,

[00:46:21] vous avez une petite menuiserie, vous pouvez fabriquer ça, vous pouvez

[00:46:25] **Lucian Haas:** que nous développons ensemble. Est-ce qu'il y a aussi d'autres clients qui ne viennent pas du tout de la scène du parapente ? Ceux qui viennent vers vous, par quels types de contacts que ce soit ?

[00:46:33] **Andre Bernhard:** Oui, il y en a.

[00:46:37] ...quelques entreprises pour lesquelles nous cousons des choses. Par exemple ? Ça peut être une ceinture de sécurité pour un montagnard russe. Ça a un peu à voir avec Agroflieden. Oui, ça doit tenir. Et là, on se demande aussi, bien sûr, comment les gens nous trouvent. Et il y a aussi un ami d'un ouvrier qui travaille là-bas, il nous connaît. Enfin, il nous connaît, il a probablement déjà commandé quelque chose chez nous. Et ils étaient sans doute en train de boire une bière après le travail et, d'une manière ou d'une autre, oui, on a besoin d'un nouveau fournisseur pour nos ceintures de sécurité ou peu importe ce qu'ils ont dit. Et il a probablement dit, oui, demande-leur. Ou un...

[00:47:22] un autre client pour qui nous cousons certaines choses, un ancien camarade de classe d'André y travaille. Il y travaille encore. Il sait ce que fait André et demande toujours s'ils peuvent ou veulent faire ce genre de choses. C'est comme ça que ça s'est toujours passé. Je pense aussi que le truc, c'est que quand nous

[00:47:48] quand on a commencé à coudre, on avait dans notre installation des trucs qu'on ne trouvait pas en masse en Suisse. Qui avait une découpe laser de cette taille à ce moment-là ? Ça n'existait pas vraiment beaucoup. Oui, on avait certaines machines ici et on était ouverts à différentes choses, je pense. Tout était fait à l'étranger. Juste un truc, une couture statique pour une réparation. Il faut renvoyer ça au fabricant et ça part quelque part. Il y en avait aussi qui faisaient ça, mais il n'y en avait pas beaucoup,

[00:48:34] qui font ça. Ils n'ont pas construit tout leur business là-dessus, si j'ai bien compris. Ils faisaient ça à côté, mais leur cœur de métier était autre chose. Et au début, on acceptait des commandes comme avec Dank, pour montrer qu'on pouvait aussi faire ce genre de choses.

[00:48:54] **Lucian Haas:** À quelle fréquence est-ce qu'il y a encore des gens qui viennent aujourd'hui pour dire : « J'ai quelque chose à réparer » et vous le faites vraiment ?

[00:49:01] **Andre Bernhard:** C'est comme ça, on fait des réparations. Elles ne sont plus si fréquentes. Mais c'est surtout parce qu'on a besoin de plus de place pour la production et qu'on achète, transforme et invente toujours plus de machines dingues, et qu'on a moins de temps pour les clients finaux. Et il y a environ deux ans, quand ce truc de Corona est arrivé, on n'a ouvert la boutique que sur rendez-vous, plus ou moins. Du coup, par rapport au début, on avait deux tiers de stock et un tiers d'atelier.

[00:49:47] Et l'atelier chez nous a pris de plus en plus de place au fil des années. Il a fini par évincer la boutique, en fait. Oui, à présent, on est déjà... je dois le présenter comme ça, notre bâtiment est une ancienne porcherie, il fait huit fois 24 mètres de long, et sur ces 24 mètres, il y a déjà 20 mètres de production ou de machines. Oui, c'est un peu comme ça que ça a tourné. Oui, on s'éloigne aussi de plus en plus du commerce ou de la revente pour se concentrer sur nos propres produits, ou sur notre propre production.

[00:50:35] Et pour revenir rapidement sur les réparations. Ces dernières années, disons, il y a eu de plus en plus de produits sur le marché. Tout doit être de plus en plus léger. Il y a de plus en plus de produits qui arrivent sur le marché qu'on ne veut pas réparer en toute conscience. On dit souvent pour les réparations : on n'y touche pas, parce que si on veut réparer quelque chose, ça doit tenir et être de nouveau impeccable. Mais il y a beaucoup de produits que, oui, on peut quand même réparer. Mais au prochain vol, la couture lâche, parce que c'est un matériau tellement fin.

[00:51:25] **Lucian Haas:** À quelle fréquence est-ce qu'il vous arrive de recevoir des réparations ou du matériel d'autres fabricants ? Vous êtes maintenant les experts absolus. Et vous regardez ça en vous disant : « Oh, c'est quoi cette solution bizarre ? » Non, enfin, des solutions bizarres...

[00:51:42] **Andre Bernhard:** On ne le pense pas vraiment. On est toujours contents quand d'autres personnes, dont la plupart sont nos amis, font quelque chose. Que ce soit bien ou mal, mais d'autres solutions nous fascinent, on trouve ça super et on trouve ça cool qu'il y ait une telle dynamique. Et parce qu'on est si petits, on peut aussi à chaque fabricant

[00:52:13] appeler et dire : tu as ce matériau, ou d'où tu l'as, ou quoi que ce soit. Et c'est un échange très, très ouvert avec la plupart des concepteurs d'entreprises. Et cela nous permet, en tant que petite entreprise, de pouvoir du tout

[00:52:29] **Lucian Haas:** obtenir ce matériau. Ça veut dire qu'ils ne vous voient pas du tout comme des concurrents d'une quelconque manière, mais plutôt comme cette petite manufacture suisse surcoûte, enfin, surcoûte du point de vue international, qui ne pourra de toute façon rien nous enlever de majeur. Donc c'est un fait, c'est simple. On ne peut pas le faire, oui. Est-ce qu'il arrive que des gens comme ça, je veux dire, ils savent probablement aussi apprécier votre savoir-faire et trouvent ça génial la façon dont vous pensez, et donc des esprits similaires se retrouvent probablement. Est-ce qu'il arrive que les fabricants viennent vers vous et disent : « Hé, vous ne pouvez pas co-développer avec nous ou on a un problème ici, on n'avance plus. Vous avez peut-être une solution de suspente ou quelque chose comme ça ? » Ça arrive tout le temps et

[00:53:13] **Andre Bernhard:** C'est toujours passionnant et on en discute. Mais on est déjà très occupés par ce qu'on fait et on veut faire avancer nos propres projets, pas construire quelque chose pour quelqu'un d'autre. On a déjà été sollicités par divers fabricants pour savoir si on pouvait coudre des prototypes pour eux, ou si on voulait développer des sellettes pour eux ; on a été sollicités, mais ce n'est pas ce qu'on veut. On veut construire notre propre histoire, que ce soit bien ou mal, c'est au final toujours une question de point de vue. Mais ce qui est beau, en fait, c'est qu'il y en a déjà beaucoup...

[00:53:58] des constructeurs, aussi chez nous dans la maison, venant d'autres fabricants, et nous sommes ouverts à ce genre de visites et oui, ils veulent aussi faire leur truc et c'est évidemment passionnant de pouvoir discuter ou parler avec des gens comme ça. On parle la même langue. On parle de choses pour lesquelles tu ne comprendrais pas un mot. Et on est tellement dedans et on a tellement de plaisir quand on rencontre, disons, je ne sais pas, 100 personnes qui fabriquent des sellettes de parapente dans le monde, quand tu rencontres naturellement des gens comme ça et que tu peux entrer en profondeur dans les détails techniques, c'est juste magnifique. C'est juste magnifique.

[00:54:45] Et chacun a sa propre

[00:54:49] façon de faire, comment il fait ça et tout ça. Et nous avons aussi notre propre

[00:54:57] approche. On a déjà une approche très, très particulière, ne serait-ce que parce qu'on est extrêmement, très petits. On ne peut pas du tout travailler comme la plupart des fabricants de parapente. C'est hors de question.

[00:55:18] **Lucian Haas:** Avez-vous déjà eu à publier un avis de sécurité pour l'un de vos produits ?

[00:55:25] **Andre Bernhard:** On a déjà eu une alerte de sécurité par le passé, mais ce n'était pas le nôtre, on ne l'a pas cousu. On en avait eu une.

[00:55:35] Sinon, les clients que nous avons sont si proches de nous qu'on peut simplement les contacter directement. Comme on ne sait pas, je ne sais pas combien de centaines de sellettes on fabrique par série, on sait combien de sellettes il y en a et où elles se trouvent.

[00:56:02] On peut prendre directement contact avec le client. C'est aussi un petit avantage quand on n'est pas très gros et qu'on n'a pas les volumes,

[00:56:15] alors on n'en a pas besoin, parce que je sais que j'ai fait tant et tant sur ces sellettes, elles sont là, là et là, et on informe les gens s'il y avait quoi que ce soit, si un matériau n'avait pas été bon quelque part.

[00:56:29] **Lucian Haas:** Ce qui m'étonne parfois, surtout concernant les avis de sécurité sur les sellettes, il y en a trois ou quatre chaque année à cause de n'importe quoi, là une couture lâche, là, celui,

[00:56:41] Le système de saisie ne fonctionne pas correctement ou se désagrège, et tout le reste. Est-ce que ça ne pourrait pas être fait autrement au niveau du développement et du contrôle qualité, pour qu'on puisse s'en passer ? Parce que ce sont même des fabricants de renom qui doivent sortir des trucs comme ça et dire : « Oui, la couture n'a pas tout à fait fonctionné ». Est-ce qu'on ne peut pas vraiment toujours coudre de manière à pouvoir dire que les coutures sont conformes ?

[00:57:07] **Andre Bernhard:** C'est difficile à dire, je pense que les autres ont déjà dit l'essentiel lors de la discussion préalable. Nous, nous volons aussi, mais les entreprises plus grandes qui cousent les produits ne volent généralement pas elles-mêmes et, oui, c'est comme... Si nous sommes assis à la machine à coudre, nous volons, et si nous faisons une couture statique, nous sommes en l'air, et il est tout à fait clair qu'elle doit tenir. Et avec une machine, il y a toujours

quelque chose qui peut ne pas être bon et qui peut poser problème, et si tu le fais sous cet aspect, comme nous le faisons,

[00:57:54] Tu l'exclus déjà pas mal, y compris avec les contrôles et tout ce qu'on fait. C'est pour ça qu'on n'a probablement jamais eu d'incident significatif qui aurait mis quelqu'un en danger, ça vient très certainement de là. Et les grands fabricants, ils doivent aborder ça différemment, mais plus c'est grand, plus ces entreprises diffèrent de nous et ce sont des problématiques que nous examinons pour nous-mêmes sans trop nous soucier du reste, on ne regarde pas ce qu'il y a à gauche ou à droite, on suit notre chemin. Mais on comprend certainement pourquoi de tels avis de sécurité existent ici, d'un point de vue purement, disons, matériel et technique de couture.

[00:58:47] Peut-être revenir un instant en arrière, tu as demandé si on ne pourrait pas empêcher que de telles notes de sécurité soient nécessaires ? Je pense qu'on pourrait certainement les minimiser avec un certain effort, mais je pense aussi qu'il est important qu'il y ait ces notes de sécurité et des plateformes où elles sont partagées, parce que tout ce que l'homme fait, des erreurs peuvent survenir et les exclure à 100 %, c'est impossible. La question est seulement de savoir quel effort il faut investir pour les réduire à un petit pourcentage ? C'est un peu une question d'arbitrage : quel effort en vaut la peine et qu'est-ce qui s'est déjà concrètement passé ?

[00:59:35] Et il s'est certainement passé beaucoup de choses chez tous les fabricants, tout le monde apprend, on est toujours dans un sport jeune. Si on compare par exemple avec le parachutisme, où ils ont eu beaucoup plus de temps pour apprendre et qui mettent les choses en œuvre différemment, on est sûr de progresser, ou plus généralement, tous les fabricants de sellette s'améliorent, de mon point de vue, vers le mieux, parce qu'ils ont plus de temps pour apprendre. L'évolution des prix des fabricants de sellette joue aussi certainement un rôle. Les prix ont tout simplement augmenté au cours des dix dernières années et précisément ce point que tu as abordé,

[01:00:22] Cela a aussi un rapport avec le prix. Si on regarde la quantité de matériel dont a besoin un sellette de parachute et ce que ça coûte, ainsi que le temps nécessaire, on est sur un autre niveau de prix. Et pour le parapente, on va aussi vers quelque chose de plus professionnel, et je pense que ça joue aussi un rôle important. Je pense que ces choses-là vont diminuer parce que la production coûte plus cher, il faut bien le dire.

[01:00:52] **Lucian Haas:** La scène du parachutisme, je dirais qu'elle est assez conservatrice. Donc, ce qui a fait ses preuves une fois, c'est comme ça qu'on le construit, et il y a toujours les larges sangles et tout le reste, on ne change pas grand-chose. Et dans la scène du parapente, il y a encore beaucoup de développement, mais on essaie aussi constamment de nouvelles choses au niveau des matériaux. Donc, on voit de nouveaux tissus ou alors on se dit, maintenant on fabrique un sellette léger, alors on se passe des sangles et on prend à la place des cordes dynamiques ou autre chose. Et on apprend bien sûr toujours au fur et à mesure, mais il y a quand même tellement d'innovation là-dedans qu'on devrait en fait dire qu'un standard vraiment fonctionnel ne peut pas vraiment s'établir. Est-ce qu'on n'est pas un peu trop audacieux dans la scène du parapente ?

[01:01:34] **Andre Bernhard:** Non, je ne pense pas. Je ne pense pas. Je pense que si tu abordes ce point, nous devons dire clairement que nos matériaux, nos développements sont toujours en lien étroit avec le secteur de l'outdoor. Autrement dit, une tillerie qui fait quelque chose pour l'escalade, quelque chose de nouveau, de meilleur et de bien, sera aussi utilisée pour le parapente. C'est quelque chose de très proche et il y a bien sûr des nouveautés super cool là-dedans, et je ne pense pas qu'après 30 ou 34 ans de parapente, nous soyons déjà au point où nous pourrions le dire. C'est aussi ce qui rend ça si passionnant. Le parachutisme, lui, a 100 ans.

[01:02:20] Nous

[01:02:21] **Lucian Haas:** On parle alors de 30. Y a-t-il des tendances actuelles sur le marché, au niveau de la construction par exemple, où vous dites que ça va dans la mauvaise direction, de votre point de vue, en termes de conception de la qualité ? Pas forcément.

[01:02:32] **Andre Bernhard:** en termes de conception de qualité, mais ce n'est pas seulement dans le domaine du parapente, je vois que de manière générale, tout doit être de plus en plus léger. Du carbone au lieu du nylon, disons. C'est mon opinion personnelle et le problème, c'est qu'on n'a pas d'expériences approfondies et à long terme avec les matériaux légers, mais on part du principe que ça a été testé, comme avant avec les matériaux lourds, et on suppose que dans 5 ou 6 ans, ce sera toujours aussi solide et aussi bon. C'est mon point de vue ou, pour être précis, je dois aussi dire

que les clients traitent les matériaux légers de la même manière, ou de façon similaire, qu'avant avec les matériaux lourds.

[01:03:21] La conscience des matériaux légers ne tient peut-être pas si bien ou si longtemps. À mon avis, il en manque à certains pilotes. Ils veulent le sellette le plus léger avec un tissu ultra-fin pour la poche à jambes, mais ils y mettent des chaussures d'alpinisme et ont l'impression que ça doit tenir de la même manière que l'ancien sellette de 3-4 kilos qu'ils avaient avant. Il manque encore un peu de compréhension des matériaux légers à beaucoup de pilotes, selon moi. Et le beau dans tout ça, c'est que nous, en tant que petite entreprise, nous pouvons toujours décider nous-mêmes quels matériaux

[01:04:06] nous voulons utiliser, à quel point nous voulons construire quelque chose de léger et pour quel usage. Même si un client final nous appelle, on ne dit pas qu'on a le produit et que ce serait bien, mais on regarde d'abord : quelle est ta taille et ton poids, es-tu un alpiniste, que fais-tu, qu'aimes-tu, et ensuite on peut dire que ce tissu et cette catégorie de poids sont nécessaires, ou celui-ci, celui-là ou celui-ci. Par exemple, si on aborde ça ainsi, le X-Alps a certainement eu un impact énorme sur cette histoire de performance en poids léger, nous avons aussi, il y a plus de 10 ans, un sellette, en 2009, 2013, c'était en 2013.

[01:04:55] Est-ce que vous avez développé le sellette pour Kriegel ? On a fabriqué un sellette qui pesait 850 grammes, un sellette de type "lieger" avec 850 grammes, je crois qu'il n'y a jamais eu autre chose dans cette catégorie de poids avec des cabines et des interactions. Ça

[01:05:11] **Lucian Haas** : était un

[01:05:11] **Andre Bernhard** : compartiment pour aile de secours intégré. Oui. Et là, l'objectif était très clair : si Kriegel atterrit sur la rivière à Zell am See, le sellette, euh à Monaco, pardon, autre direction. À l'époque. Exactement. Alors le sellette doit être déchiré. Seules les sangles statiques doivent tenir, sinon on a construit trop lourd. Un an plus tard, il a fait le X-Pyrénées avec le même sellette, mais c'est encore une approche totalement différente. Là, on regarde à quel point je peux construire léger, parce que c'est précisément pour cette application. Ou alors on a construit des sellettes qui n'existaient pas il y a des dizaines d'années, où par exemple Ueli Steck voulait aller sur le Mont Everest et décoller de là.

[01:05:56] Et on a construit un sellette d'entraînement avec du matériel lourd et le matériel effectif qu'il a ensuite transporté en haut, il n'a malheureusement pas pu redescendre, c'était super léger. Et seulement pour cet usage. Et comme ça, tu peux vraiment faire des poids complètement différents. Tu peux même atteindre la limite. Et le sellette d'entraînement, il devait nous le rapporter pour qu'il ne circule pas, qu'il ne soit plus utilisé pour voler. Et là, on peut bien sûr expérimenter.

[01:06:32] **Lucian Haas** : À quelle fréquence, ou plutôt pas à quelle fréquence, est-ce que vous testez vous-mêmes tous vos produits ? Est-ce que vous êtes en fait vos propres pilotes de tandem, des pilotes de test qui disent qu'on est bien installé dedans ? Ou est-ce que vous travaillez avec les clients, ils vous font leurs retours et vous vous contentez ensuite de faire les ajustements ?

[01:06:48] **Andre Bernhard** : Eh bien, on a des gens qui testent pour nous, ou on en a toujours eu. Surtout dans le domaine du tandem, on parle de pilotes qui font entre 1500 et 1600 vols par an. Tu peux leur donner un sellette pour trois mois et ils vont tester en si peu de temps ce qui ne serait pas du tout possible pour nous. Bien sûr, on va aussi voler soi-même, parce qu'on peut aller voler juste devant la porte. On peut décoller plus près de la machine à coudre vers la montagne, essayer, on peut dessiner des trucs en l'air avec un feutre, on peut redescendre, atterrir, modifier, et une demi-heure plus tard, on est de nouveau sur la montagne.

[01:07:38] On le fait déjà. Mais pour les pilotes en tandem, il y a des gens avec énormément d'expérience. Il y a aussi des choses spécifiques que tu peux tester explicitement, et on a plusieurs personnes qui font ça pour nous. Donc, tout simplement, oui. Je pense aussi qu'il est important d'avoir des gens qui testent les trucs pour nous, parce qu'on est très peu exigeants et, pour dire les choses franchement, on est contents si on peut s'asseoir dans un sac Ikea et redescendre. Ça vole, ça convient. On n'est pas pointilleux à ce sujet, je dirais. Et les meilleurs pilotes testeurs sont en fait ceux qui sont un peu plus exigeants.

[01:08:23] Les pires pilotes d'essai, c'est quand tu donnes quelque chose à quelqu'un à tester et qu'il te dit : « Hé, c'est super ». Parce que, oui, il te faut des gens qui disent : « Bon, là ça a peut-être un peu poussé, c'était pas top et il faut encore changer un truc ». Les gens qui trouvent les produits juste super, ce sont en fait les bons pilotes d'essai, je dirais, ceux qui te font progresser.

[01:08:47] **Lucian Haas:** Quand vous recevez ce genre de retours ou de critiques, est-ce que vous le prenez toujours positivement en vous disant : « Ah, super, je dois encore y réfléchir » ? Ou est-ce que c'est aussi frustrant de se dire : « Je pensais avoir trouvé une super solution » ? Pour moi, c'est frustrant quand...

[01:09:04] **Andre Bernhard:** Je ne sais pas, plutôt, quand j'entends « tout est super ». Oui, exactement, quand un collègue dit : « Hé, va faire un vol avec ça, donne-nous ton retour » et qu'il revient en disant : « Hé, super ». En fait, c'est comme si je ne voulais pas entendre ça, je veux savoir comment on peut améliorer les choses, pas que tout soit super. Et là, pour moi, on est déjà clairement différents, pour moi, c'est toujours mieux. Ça ne peut pas être fini. Mais il faut aussi, il faut apprendre avec les années, quand quelqu'un dit quelque chose et que c'est bien, que tu peux l'utiliser comme ça. Exactement, ça ne doit pas toujours être bien pour nous, mais au final, le client doit être satisfait. Je dis maintenant, si on fait une fabrication spéciale, on n'a pas besoin d'être satisfaits, on doit pouvoir être fiers du résultat.

[01:09:56] Mais le client doit être satisfait, puisque c'est lui qui paie au final. Et c'est aussi quelque chose qu'il faut parfois apprendre : d'autres personnes peuvent trouver quelque chose de bien alors que nous ne le pensons pas. Quand il s'agit de détails techniques et tout ça, c'est une autre histoire. Mais je veux dire, en termes de commodité ou de manipulation, ce n'est pas parce que nous ne trouvons pas quelque chose bien ou que nous le trouvons bien que le client le voit tout de suite. Là, on parle explicitement de commandes spéciales pour, par exemple, des écoles de pilotage, des entreprises de tandem. Nous avons beaucoup de clients qui ont leurs propres appareils chez nous et nous en sommes fiers. Peut-être qu'un détail n'est pas fait comme nous le ferions, mais ce sont des appareils aéronautiques.

[01:10:46] On les trouve souvent, c'est marrant, on les fait depuis des années mais on ne les a jamais publiés ou quelque chose comme ça. Pas fait de pub. Ou fait de pub ou quoi que ce soit. Il y a certains produits qu'on n'a jamais faits publicitaires, mais qu'on fabrique en fait depuis un bon moment. Et pour nos propres produits, on est convaincus que ça peut toujours être un peu mieux. Et c'est parfois juste une toute petite idée, une application qu'un client nous a apportée parce qu'il n'était pas satisfait. On l'a améliorée et c'est comme ça qu'on avance, toujours plus et toujours plus. Mais on ne changerait pas, je dis, un détail qui ne plaît pas à un client sur notre produit en série et qu'on ne trouve pas bien, je dis, ou qu'on ne trouve pas parfait.

[01:11:39] Alors, on ne changerait pas ça sur la série. Si neuf clients sur dix disent : « Hé, je voudrais une autre boucle sur le harnais de poitrine. Je veux une boucle en acier pour que les passagers entendent le "clac" et que ça se ferme », même si ça n'a aucun impact statique, si neuf sur dix le demandent, alors on le fait, bien sûr. Même si on sait qu'une boucle en plastique suffirait. Et sinon, bien sûr, on essaie de prendre en compte autant que possible les retours de nos pilotes d'essai, disons. On sait aussi un peu à quelles personnes on doit donner le matériel pour les tests. Ça ne sert à rien si on le donne à un débutant en tandem, disons.

[01:12:25] donner un sellette pour tester. Il fait genre trois vols en tandem par an, alors qu'il devrait être un sellette pour 1000 ailes par an. Ça ne sert à rien, évidemment.

[01:12:38] **Lucian Haas:** Vous venez du parapente, vous créez des produits pour les parapentistes, mais aussi quelques produits pour d'autres. Et si ce marché tiers venait à croître ? Est-ce que ce serait peut-être moins amusant pour vous ? Ce parapente, cette sensation de vol, et quand vous dites en cousant que c'est comme voler ou que vous volez en cousant, est-ce que ça a un rapport avec cette fascination ? Est-ce que le vol contribue au travail et est-ce qu'il y aurait moins de passion dans la couture avec d'autres produits ? Il y a déjà des projets qui...

[01:13:17] **Andre Bernhard:** ne pas provoquer le même sentiment. Pour moi, par exemple, c'est quand je planifie quelque chose. Si

[01:13:25] **Lucian Haas:** je en un

[01:13:25] **Andre Bernhard:** les concepteurs doivent faire, qui précise exactement comment je veux ça, j'ai besoin de tant de pièces de ça, alors ça peut déjà être du travail pour moi. Mais quand ça passe en développement pour d'autres choses, alors c'est passionnant, parce que tu as tellement de symbioses, aussi à nouveau pour le parapente, que c'est cool et que ça va devenir plus et autre chose, ça se décide d'année en année. Pour nous, il est important de ne pas être seulement chez nous dans le parapente, car notre histoire a toujours été que nous voulons avoir une entreprise durable.

[01:14:09] C'est-à-dire que si on regarde la crise du???, c'est clair, personne n'a fait de vols en tandem, personne n'a commandé de matériel, et pour nous, il était important, par exemple, pour...

[01:14:24] Que nous puissions fabriquer des accessoires pour hélicoptères ou que nous fassions ceci ou cela, ou encore que nous fassions beaucoup de choses que nous faisons déjà, ce sont des développements qui vont dans des directions totalement différentes. En quelque sorte, nous essayons aussi de développer un peu de technologies qui, qu'elles soient utilisées pour le parapente ou pour autre chose, n'a pas vraiment d'importance. Mais le fait que nous puissions fonctionner en tant qu'entreprise.

[01:14:56] Peu importe que l'économie s'effondre par exemple et qu'on ne fasse plus rien pour elle, le fait qu'on ait le parapente, oui, qu'on ait différents clients, c'est important. Oui, être le plus diversifié possible tout en s'amusant et en pouvant aussi développer de nouvelles choses, comme par exemple le projet qu'on a eu ou qu'on a encore... Oui, c'était aussi une idée d'anciens collègues d'acro-parapente : comment puis-je encore utiliser utilement un sauveteur de parapente mis au rebut, comment puis-je, avec un ancien sauveteur de parapente et du matériel de secours, le lancer vers un petit avion pour que le tout fonctionne en toute sécurité.

[01:15:50] C'est là qu'on a fait la majeure partie du développement. Avec des tests et tout ça, pour pouvoir lancer des fournitures d'urgence vers l'avion de manière sécurisée avec divers vieux parachutes de secours de parapente.

[01:16:06] **Lucian Haas:** Oui, c'est la Humanitarian Pilots Initiative. Exactement, oui. J'avais déjà eu Fabio Zragen dans le podcast, il en avait parlé. Et je crois que vous avez simplement développé le sac qui est suspendu sous l'aile et qui est construit de manière à ce que ce qu'il y a dedans reste le plus intact possible. C'était une chose. L'autre,

[01:16:25] **Andre Bernhard:** c'était certainement tout le système où le parachute de secours est inséré, la façon dont les suspentes sont récupérées, le mode de pliage, comment le parachute de secours ou le voile rond ou le voile en croix est généralement plié, pour que tu n'aies pas besoin d'un spécialiste du pliage, mais que quelqu'un puisse le plier après qu'on lui ait montré deux fois et qu'il puisse le faire pour que ça fonctionne. Donc tout le système là où le parachute de secours entre, le sac où se trouvent les biens de secours avec le conteneur extérieur, en fait tout le système, nous avons aussi eu la possibilité de le tester ici et ça nous a bien sûr fait énormément plaisir. Donc nous avons pu le développer et nous produisons toujours les points clés ici en Suisse.

[01:17:13] Tout ce qui est sensible, on continue de le faire ici en Suisse.

[01:17:21] **Lucian Haas:** On arrive doucement à la fin. J'ai juste une question. On est ici chez vous, dans l'atelier, et il y a une douzaine de machines à coudre qui traînent toutes seules. Pourquoi en faut-il autant ? Ce sont

[01:17:34] **Andre Bernhard:** Ce sont des machines à coudre industrielles. Elles sont capables de faire des choses précises, comme coudre en ligne, par exemple. Et seulement en ligne. Elles ne savent faire que ça, mais elles peuvent le faire 24 heures sur 24, sept jours sur sept, sur une longue période. Et elles peuvent aussi être rapides. C'est pour ça qu'on a autant de machines ici.

[01:17:58] **Lucian Haas:** Et en tant que passionnés de couture, je dirais que vous avez une sorte de relation personnelle avec chaque machine ? Un peu, je dirais déjà...

[01:18:08] **Andre Bernhard:** dire. Oui, je pense que chacun a un peu sa machine préférée aussi.

[01:18:15] **Lucian Haas:** Qu'est-ce qui fait ça ? Qu'est-ce qui fait d'une machine sa machine préférée ? C'est difficile à dire, non ?

[01:18:21] **Andre Bernhard:** Souvent, c'est comme ça : on a une préférence pour une machine. On a peut-être trois machines qui font en fait la même chose. Mais quand on a le choix, on prend toujours celle-ci. Parce qu'elle a un son

différent ou parce qu'elle est comme ça

[01:18:33] **Lucian Haas:** couds-t-elle coudre proprement ?

[01:18:35] **Andre Bernhard:** Elle a un son différent. Elle a une prise en main différente.

[01:18:40] La pédale d'accélérateur, je dirais, réagit un peu différemment. Les réglages sont des petites choses. On peut coudre avec n'importe laquelle, pas de problème. Mais quand elles sont toutes libres et que je peux choisir, alors je réfléchis. Sinon, je m'assois sur celle-ci. Enfin, on a une relation avec nos machines à coudre. C'est presque effrayant, mais c'est comme ça. On avait déjà une machine à coudre. Non, on ne parle pas, mais mentalement oui. Maintenant avance ou nous,

[01:19:10] **Lucian Haas:** et nous, quoi ? Enfin, dans nos pensées.

[01:19:12] **Andre Bernhard:** Vous avez des liens, clairement. Oui, définitivement. On avait aussi l'une des premières machines à coudre, une machine à coudre à transport triple pour des tissus un peu plus épais. Je l'ai achetée chez Riccardo, j'ai bricolé dessus pendant longtemps jusqu'à ce qu'elle finisse par fonctionner toute seule. Et c'est l'une des premières machines à coudre qu'on a eues. On a cousu les premières choses chez nous, dans l'appartement en colocation, dans un petit caisson. Et on s'était dit un jour que si on n'avait plus cette machine à coudre, on pourrait arrêter. On pourrait retourner travailler sur les chantiers. Ça ne serait plus amusant. Et maintenant aussi. Elle a même un nom. C'est une machine à coudre Singer, mais il n'y a plus que Inge écrit dessus.

[01:20:00] C'est Inge.

[01:20:01] **Lucian Haas:** Est-ce que toutes vos machines ont un nom ?

[01:20:04] **Andre Bernhard:** Oui, plus technique en fait. Elles s'appellent D.D.L. ou... Enfin, ce ne sont pas les Inge qu'on avait.

[01:20:11] **Lucian Haas:** et Susanne, elle était l'Inge.

[01:20:15] Mais est-ce que les machines à coudre sont toujours féminines ?

[01:20:18] **Andre Bernhard:** Non, je ne le dirais pas comme ça. La plupart des appellations que nous utilisons ont plus à voir avec ce qu'elles peuvent faire. Et peut-être pas avec leur apparence, mais plutôt avec le bordure, le point zigzag triple ou l'automate de surjet, le régulateur ou le champ de couture. Même en suisse allemand, on parle comme ça, ça sonne... Simon, tu as dit que sur la D.D.L., tu sais, la tension du fil inférieur est bizarre, tu ne peux pas vérifier ça rapidement ? Et là Simon dit : « Hé, mais passe vite sur le régulateur Jukk, tu sais, ça tourne mieux comme ça. » Oui, exactement, ça sonne à peu près comme ça. Et

[01:20:55] **Lucian Haas:** quand vous avez ces machines ici, est-ce qu'il y a aussi un truc, pour parler comme un "nerd de la couture", où on se dit : il y a une machine que je veux absolument avoir un jour. Genre, on en achète une nouvelle chaque année en se disant qu'on élargit l'assortiment, qu'on veut pouvoir produire autre chose. Est-ce qu'on se dit qu'il y en a une, comme une machine de rêve, le robot de luxe ou quoi que ce soit ?

[01:21:17] **Andre Bernhard:** On aime bien rêver, c'est clair. Mais au final, ce qu'on achète ou les nouvelles machines qu'on acquiert, c'est toujours pour une raison : pour simplifier une étape de travail, pour rendre la couture plus agréable ou, en tout cas, plus rapide. Et idéalement, une machine part et une nouvelle arrive. Oui. Parce qu'on en a déjà eu beaucoup, on a encore celle d'Inge. Mais pendant cette période avec Inge, on a déjà eu beaucoup de machines à coudre et on a veillé à ce qu'elles soient... ou qu'elles partent, parce qu'on a simplement de nouvelles machines.

[01:21:54] **Lucian Haas:** Elles n'étaient pas cassées, c'est juste que tu dis qu'il y en a de meilleures qui arrivent dans l'atelier. Non, ou autre chose. Exactement. On n'a plus besoin de celle-ci,

[01:22:01] **Andre Bernhard:** mais on a besoin spécifiquement de celles-ci et donc, idéalement, elles restent dans la maison, elles descendent juste un peu plus bas. Elles seront encore utiles là-bas.

[01:22:10] **Lucian Haas:** Où voyez-vous Flugsau dans cinq ou dix ans ? Avez-vous une vision de la direction que vous voulez prendre ou travaillez-vous toujours uniquement au jour le jour ? J'en ai toujours pas mal.

[01:22:22] **Andre Bernhard:** Des visions. Je suis quelqu'un qui aime beaucoup se projeter dans l'avenir, dans 10 ou 15 ans. Et là, tu intervies comme une autre facette.

[01:22:37] Je suis plutôt quelqu'un de présent, ici et maintenant. Et bien sûr, on se demande où on veut être dans cinq ans, et je veux encore prendre du plaisir dans ce que je fais dans cinq ans. Je ne veux pas avoir une équipe de dix personnes parce que je ne recherche pas la croissance. Je préfère faire moins de produits. Oui, j'en fais moins, mais ce que je fais, je le fais moi-même, plutôt que de simplement développer des produits et tout faire produire à l'extérieur. C'est ce que je veux vraiment, ou ce qui me fait plaisir. Et pas juste... Je veux juste mettre en place deux productions qui fabriqueront les choses pour moi, et oui, pour que tout cela reste amusant.

[01:23:31] Et comme je l'ai dit, par exemple, ça me plaît aussi de fabriquer 200 harnais de sécurité pour des montagnes russes, c'est un travail manuel. C'est quelque chose qui me fait extrêmement plaisir, et pas seulement le processus de travail, mais aussi comment je peux le simplifier avec des gabarits et...

[01:23:51] **Lucian Haas:** ... et tout ça. Comment puis-je simplifier avec la création de gabarits et tout ça. Ça veut dire que tu développes ta propre chaîne de montage, en quelque sorte. Donc tu n'es pas seulement l'ouvrier sur la chaîne, mais tu es aussi, d'une certaine manière, le concepteur de la chaîne. Oui,

[01:24:01] **Andre Bernhard:** Ça me fait extrêmement plaisir. Comment puis-je construire ou bricoler quelque chose qui va me faciliter la production en série ? Pour que le fait de coudre 200 pièces me plaise aussi. Développer cet appareil ou ces bidouilles, ça me fait par exemple énormément plaisir. Je qualifierais ça de fétiche de Simon, et c'est merveilleux à regarder. C'est juste super de voir ça. Est-ce que tu as aussi un fétiche ? Uh, beaucoup.

[01:24:33] **Lucian Haas:** Simon, dis-moi quel est ton fétiche.

[01:24:35] **Andre Bernhard:** C'est quoi le truc le plus geek chez André ? Le truc le plus geek, c'est quoi ?

[01:24:38] **Lucian Haas:** Le truc le plus geek chez André ? Le truc le plus geek,

[01:24:40] **Andre Bernhard:** qu'il peut pratiquement me harceler tous les matins de la semaine avec une nouvelle idée pendant qu'on prend le café. Et l'une de... ou une idée parmi les milliers qu'il a, elle est vraiment géniale.

[01:24:59] Alors pour moi, c'est comme s'il rêvait, qu'il avait des visions et des idées, et qu'il était aussi un mec hyper créatif. Parfois, c'est un peu trop le matin quand il m'envoie des textos sur tout ce qu'il a rêvé ou ce qu'il pense. Mais il revient toujours avec des inputs vraiment cools, genre, ah, ça c'est vraiment génial. Beaucoup aussi. Je dois aussi un peu déconnecter, activer une sorte d'ouïe sélective, parce que sinon ce serait juste trop pour moi. Mais ça arrive, c'est très créatif et souvent pas du tout pensé jusqu'au bout, c'est juste l'idée. Genre, une idée circule. Et Simon, le pauvre, il doit vraiment écouter chaque matin ce qui me passe par la tête.

[01:25:51] C'est passionnant. On en rit aussi. Oui, carrément. On ne le prend pas trop au sérieux. Non, on ne peut pas. Et on a parfois un peu de peine pour l'autre quand on doit écouter ses réflexions. Mais je pense que ça nous forge en tant que Flugsau. Oui, enfin, si on n'était pas comme ça, on ne serait pas au point où on est,

[01:26:11] **Lucian Haas:** où nous en sommes maintenant. Chaque matin, tu rêves de couture ? Tu rêves aussi de produits comme ceux-là ? Non, mais j'en ai déjà presque...

[01:26:20] **Andre Bernhard:** Chaque jour une nouvelle idée. On peut dire ça, je pense. Et si ce n'est pas le cas, c'est que Simon est en vacances. Ça veut dire que tu as une idée quand il est là, pour pouvoir l'aider avec ça.

[01:26:31] **Lucian Haas:** C'était quoi la dernière, celle que tu disais être une idée vraiment géniale parmi les mille qu'il a citées ? La plupart du temps, c'est...

[01:26:38] **Andre Bernhard:** comment dire, je ne peux pas dire « c'est l'idée », mais la plupart du temps, ça vient d'une sorte de fantaisie, pour dire un peu méchamment, ça donne une super solution à un problème. Alors qu'en fait... La plupart du temps ou souvent, c'est qu'il y a une idée, mais elle n'a aucun rapport avec un problème ou quoi que ce soit.

Ça veut dire que tu as

[01:27:06] **Lucian Haas:** l'idée et tu te demandes : pour quel genre de problème est-ce la solution, à peu près ?

[01:27:08] **Andre Bernhard:** Ça peut arriver, oui. Et là, tu te retrouves un peu planté là et tu te dis : « Hm, ah, hé André, tu avais bien une idée là-dessus. » Et puis, c'est souvent juste l'étincelle initiale pour que quelque chose en découle finalement. Si on peut dire ça,

[01:27:29] **Lucian Haas:** Je pense. Oui.

[01:27:33] D'où viennent toutes ces idées ?

[01:27:35] **Andre Bernhard:** C'est dans ma nature, c'est une question de personnalité, de vouloir simplement aborder les choses différemment. Je suis fan,

[01:27:50] quand je peux créer quelque chose moi-même, peu importe la complexité. Je préfère toujours... faire quelque chose de nouveau qui me convient,

[01:28:02] außer de prendre quelque chose d'existant. Et là, on a simplement... on a des idées, mais ce sont aussi nos... on a des clients tellement cools. Oui. On a des clients tellement bons. Et avec eux, tu es au téléphone. Donc, chaque jour, tu as un client qui veut quelque chose, d'une manière ou d'une autre... Et ça nous donne, bien sûr... ou ça me donne... à réfléchir, et ensuite j'essaie de trouver des solutions et ça se traduit par... Oui, et quand tu étudies un problème ou que tu réfléchis à comment le résoudre, la solution arrive peut-être, ou une autre. Et c'est comme ça que tout se développe. Parfois, ça va assez vite et plusieurs idées sont alors en lice.

[01:28:52] Ou même des solutions. Si tu appelles ton client le soir et qu'il te dit : « Oui, j'aimerais bien avoir ceci et cela », puis le matin il me raconte trois ou quatre approches différentes et on en discute rapidement, la plupart du temps on a une solution ou même...

[01:29:13] **Lucian Haas:** tu n'en auras qu'une semaine plus tard. Pour la répartition des rôles, si tu es la source d'idées dans énormément de choses, qu'est-ce que tu dis, Simon, c'est là que je joue mes forces ici ?

[01:29:27] **Andre Bernhard:** Ce n'est pas que je suis le seul à apporter des idées, j'apporte simplement la quantité d'idées. Mais Simon est exactement pareil, donc je ne dirais pas que je suis le... Ça veut dire que tu as les

[01:29:40] **Lucian Haas:** la quantité et lui a peut-être la qualité ? Non, un peu... Non, non, il est peut-être un filtre qualitatif.

[01:29:48] **Andre Bernhard:** Oui, clairement. Ça correspond plutôt bien, oui. Mais il faut aussi, enfin, ça ne marche pas sans idées.

[01:29:58] Comment dire ? Dans certains... Dans certains domaines, je suis plutôt du genre théoricien par rapport aux autres. Là où, bien sûr, se trouve le problème ou la solution, je réfléchis aussi beaucoup plus loin aux conséquences, notamment économiques : comment on fait, comment on doit gérer les écritures, etc. Je fais aussi la plus grande partie de la comptabilité, disons. Les autres ont toujours la mauvaise conscience quand je suis sur l'ordi à calculer et à contrôler, je me sens mal pour lui, Simon. Moi, j'aime encore le faire. Et j'aurais déjà engagé quelqu'un pour ça. Alors il reste là dans le bureau, je me sens mal pour lui, mais il aime encore le faire et c'est aussi une bonne chose.

[01:30:46] **Lucian Haas:** C'est une bonne chose s'il y a forcément de telles qualités complémentaires là-bas. On peut dire ça en général.

[01:30:53] **Andre Bernhard:** direz, on peut dire que parce que nous sommes si différents, nous nous complétons très bien. Et c'est justement grâce à cette différence, tout en arrivant à s'entendre ou à trouver des solutions, que nous en sommes là aujourd'hui. Parce que, comme je l'ai dit, si on avait tous les mêmes opinions sur tout... Non, ce n'est même pas possible. Oui, alors il n'y aurait pas besoin de deux personnes.

[01:31:18] **Lucian Haas:** Est-ce que vous pourriez vous imaginer continuer si l'un d'entre vous disait : « Je ne veux plus » ?

[01:31:24] **Andre Bernhard:** Oui, ce jour viendra. À un moment donné, je serai fasciné. Oui, je pense aussi que ce sera le cas. Alors je serai fasciné. Alors je serai fasciné. Alors je resterai peut-être encore ici un peu. Alors je vais...

[01:31:36] **Lucian Haas:** fasciné. Et alors, il y a

[01:31:38] **Andre Bernhard:** oui, encore 20

[01:31:38] **Lucian Haas:** Des années, à peu près. Alors il reste encore 20 ans, à peu près. Mais est-ce que vous diriez que cette passion que vous avez, vous l'avez principalement parce que vous le faites en équipe ? Ou est-ce que cette passion vient aussi de vous-mêmes, au point de dire : d'accord, si l'un d'entre nous n'était pas là, je serais quand même devenu un visionnaire ? Je...

[01:31:58] **Andre Bernhard:** Je ne sais pas si... Je ne sais pas si... Disons, si ma... Disons, si ma vie se serait développée ainsi si je n'avais pas rencontré d'autres personnes. Fondamentalement, nous avons tous les deux cela en nous, parce que dès notre enfance, ce que nous avons fait sans rien savoir l'un de l'autre, on ne peut pas dire si nous aurions fait quelque chose dans cette direction.

[01:32:27] Il a demandé... Il a demandé si on allait continuer. Si on allait continuer. Pour nous, il y a toujours eu une règle claire : chacun peut dire à tout moment s'il ne veut plus, et on verra alors. Mais chacun doit pouvoir s'épanouir personnellement, parce qu'en fait on est indépendants, on travaille beaucoup, et on n'a jamais voulu que l'autre ait à faire quelque chose qu'il ne veut pas. Entre-temps, on est bien sûr déjà impliqués dans des histoires qui ne durent pas juste deux ou trois ans, mais qui peuvent, pour dire le moins, durer des décennies.

[01:33:18] Et on a une certaine responsabilité que, je pense, nous voulons assumer pour nos clients. Je crois que ça colle bien aussi. Définitivement. Mais le jour X arrivera. Donc si demain je pars en scooter de Graz à Dobel, en descendant juste la montagne, il faudra voir. Oui, on verra bien. Et on est déjà... Enfin oui, je ne me fais pas vraiment ces réflexions, parce que si quelqu'un s'en va un jour, ça continuera d'une manière ou d'une autre, peut-être même d'une façon complètement différente.

[01:34:05] Mais je vais vous dire, si je dis que je souhaite retravailler sur les chantiers après dix ans, alors on intègre ça dans les calculs, et la Flugsau continuera à tourner à sa manière. Je ne pense pas qu'elle s'arrêtera demain. Par contre, ce qu'on regarde très clairement, parce que nous... on veut faire quelque chose de durable. Et pour nous, ça signifie par exemple qu'on a deux serveurs qui tournent. L'un indépendant du réseau, l'autre non. On documente nos processus de travail. On les archive. On a d'autres personnes qu'on forme.

[01:34:51] On se parle entre nous. Regarde, en fait, tout le monde pourrait tout faire. Si, par exemple, il arrive quelque chose à l'un d'entre nous. Mais ça prend beaucoup de temps et il faut trouver sa méthode. Et là, des jeunes comme notre ouvrière nous montrent comment on peut faire pour que ça fonctionne.

[01:35:17] **Lucian Haas:** Alors, dernière question, le parapente et la couture, c'est votre passion ? Sur quoi pourriez-vous vous passer plus facilement ? Question difficile.

[01:35:25] **Andre Bernhard:** Oui, je pense qu'on n'a pas besoin de...

[01:35:30] Je ne voudrais rien sacrifier.

[01:35:34] C'est pas possible. La question ne tient pas. Les deux sont un peu liés. Si tu ne couds pas, tu ne peux pas faire de parapente. Ça va ensemble. Tu ne peux pas te passer de la couture, parce que sinon tu n'aurais pas de parapente.

[01:35:55] C'est pour ça que je ne peux qualifier cette question que comme telle. Il faut les deux. L'un ne va pas sans l'autre. Tu peux tourner la question comme tu veux ? Oui, je ne pourrais pas non plus répondre à cette question, parce qu'il n'y a aucune raison pour laquelle je ne pourrais plus faire l'un ou l'autre.

[01:36:20] **Lucian Haas:** Je laisse ça comme ça ? Vous allez continuer à voler, vous allez continuer à coudre et vous allez probablement faire encore beaucoup de beaux produits pour la scène du parapente. Merci pour la discussion. Merci pour les nombreux contextes intéressants et les aperçus que vous nous avez donnés. Et oui, amusez-vous bien pour la suite du travail avec Flugsau. Merci beaucoup.

[01:36:46] Podz-Glitz est le podcast du blog de parapente Loglites. Les deux sont produits par moi, Lucian Haas, et sont, bien que très différents de Flugsau, également le résultat de beaucoup de passion et de travail manuel. Si ce que je propose ici vous plaît et que vous aimeriez en avoir davantage, alors je serais ravi de votre soutien sous forme de contribution financière. Je vous remercie d'avance pour cela.

[01:37:15] Podz-Glitz et Blueglides sont disponibles sans publicité et sans paywall. Cependant, ils représentent beaucoup de temps, beaucoup de travail et pas mal de frais. En tant que contributeur, tu peux aider à ce que je puisse continuer à proposer et à développer les deux projets pour la scène du parapente. Le montant que tu donnes est à ta discrétion. Ma suggestion non contraignante est de 60 euros par an, soit environ 5 euros par mois. Toutes les informations sur la manière dont ton soutien me parvient se trouvent sur le site www.Lu-Glitz.blogspot.com. Tu y trouveras le menu "Fördern". Blueglides s'écrit Lu-Glitz.

[01:38:02] À la prochaine. Ne tombez pas du ciel. Ciao.