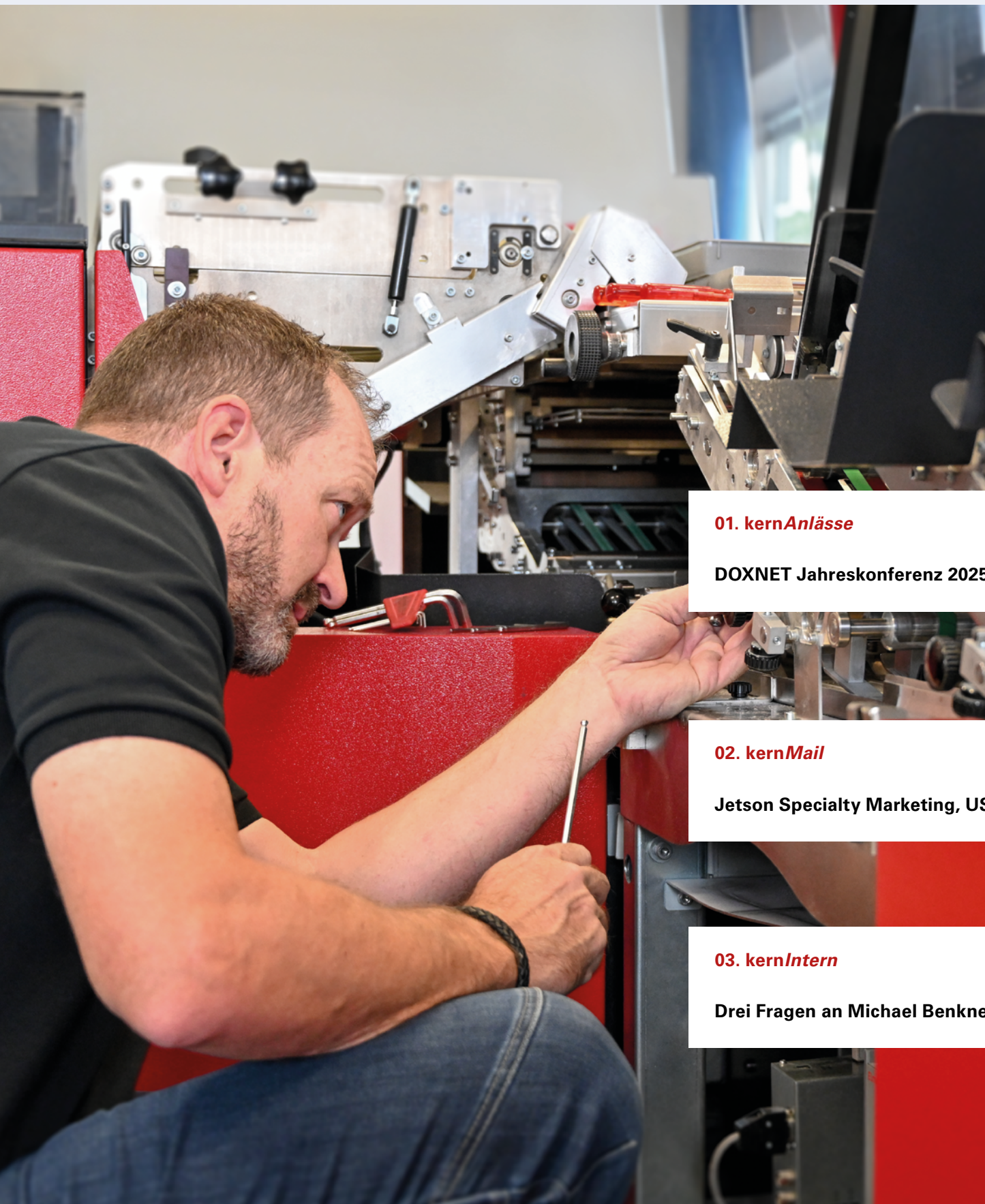


Ausgabe 02/2025

Das Magazin der Kern Gruppe

best of kern



01. kernAnlässe

DOXNET Jahreskonferenz 2025

02. kernMail

Jetson Specialty Marketing, USA

03. kernIntern

Drei Fragen an Michael Benkner

Editorial



Stefan Wüthrich, CEO Kern-Gruppe

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ein wiederum erfolgreiches Jahr, trotz eines herausfordernden Marktumfelds, so lautet meine erste Bilanz für 2025. Natürlich ist die Zollthematik mit den USA ein sehr dominierendes Thema, doch wir haben das Beste aus dieser von uns nicht beeinflussbaren Ausgangslage gemacht und sind mit den vergangenen Monaten sehr zufrieden.

Wir exportieren aktuell unsere Systeme über Deutschland in die USA. Auch hier hat sich die Übernahme der Müller Apparatebau GmbH als Glücksfall erwiesen: In Kranzberg werden die Maschinen zusammengebaut, programmiert, getestet und dann in die USA exportiert. Das Konzept der substanziellen Transformation wird durch die Kern Gruppe gemäß den

Vorgaben der Zollbehörden entsprechend umgesetzt. Alle anderen Märkte werden wie bisher von der Schweiz aus beliefert.

Was hat dieses Jahr darüber hinaus geprägt? Wir haben viele neue Kunden gewonnen und umfangreiche Systeme verkauft. In Deutschland und in anderen Ländern konnten wir unsere gute Marktposition weiter verbessern, auch Japan wie der gesamte asiatische Raum geben der Kern-Gruppe Auftrieb.

Die Integration von Müller schreitet weiter voran, wir wachsen und rücken immer näher zusammen. Wir sehen, wie wichtig der Austausch und die vielen gegenseitige Besuche sind, damit ein solcher Prozess erfolgreich verläuft.

Unsere Präsenz beim Datafest in Österreich hat wieder gezeigt: Wir sind dort immer gerne zu Gast. Viele Kunden und Partner haben uns besucht und wie Sie als Kunde, Interessent oder Partner wissen, ist dieser persönliche Austausch für uns sehr wichtig. Bei der PRINTING United Expo in Orlando präsentierten wir eine Kern 3200. Wir richten unsere Systeme so aus, dass diese noch effizienter werden. Mit Blick auf den Jahresendspurt können wir zufrieden

feststellen: Wir sind voll ausgelastet, und auch für 2026 sind die Vorzeichen gut. Bei der DOXNET Jahreskonferenz in Baden-Baden sind wir wieder dabei. Und im Herbst steht ein Kern Anwender-Forum in Deutschland an. Viele spannende Projekte sind in Planung: Von Prozessoptimierungen in der Fertigung bis hin zu neuen Technologien in allen Business Units. Wir arbeiten zum Beispiel intensiv an neuen Lösungen im Packaging-Bereich. Hier wollen wir signifikant wachsen.

Beim Kuvertieren setzen wir auf das Beste von Kern und Müller, damit optimieren wir unser Portfolio kontinuierlich. Wir wollen die Systeme weiter flexibel gestalten, um exakt auf die Kunden zugeschnittene Lösungen bieten zu können.

Eins ist klar: In dieser schwierigen wie auch spannenden Zeit stehen wir immer an der Seite unserer Kunden: Auf uns ist Verlass, das spiegelt die Werte von Kern wider. Das gilt auch für unsere Unternehmenskultur: Das Miteinander hat oberste Priorität.

Ich wünsche Ihnen allen einen guten Abschluss des Jahres 2025.

Ihr Stefan Wüthrich

Inhalt

Erscheinungsweise:

Das Magazin „best of kern“ erscheint zweimal jährlich und wird Kunden, Interessenten, Partnern und Mitarbeitenden der Kern Gruppe kostenfrei zugestellt.

Herausgeber:

Kern AG, CH-3510 Konolfingen

Redaktion & Gestaltung:

Kern Gruppe Marketing

Druck: Flyeralarm



Copyright & Bildnachweise:

Alle Rechte vorbehalten. Die Rechte der verwendeten Grafiken, Bilder und genannten Marken liegen bei den jeweiligen Eigentümern. Das Copyright der Beiträge liegt beim Herausgeber. Eine Vervielfältigung oder elektronische Verarbeitung, auch in Auszügen, ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Herausgebers gestattet.

„best of kern“ auch digital



Aktuelle Themen



DOXNET Jahreskonferenz 4

Besucherrekord in Baden-Baden



kernMail 6

Jetson Specialty Marketing



kernIntern 8

Jira Integration in kernService

Inhaltsverzeichnis

Editorial	2
Inhaltsverzeichnis	3

kernAnlässe – DOXNET in Baden-Baden

Die Jahresfachkonferenz setzt neue Maßstäbe	4
---	---

kernMail – Jetson Specialty Marketing Services, USA

Gemeinsamer Erfolg mit Kern	6
-----------------------------------	---

kernService – Jira Ticketsystem

Erfolgreiche Integration	8
--------------------------------	---

kernIntern – Drei Fragen an Michael Benkner

Über den Start als neuer Geschäftsführer bei Müller	9
---	---

kernPack – Müller LogiPack bei Witt Weiden

Zukunftsfähig durch Automatisierung	10
---	----

Portrait Stadt Freising

Vereint junge Lebensart und gelebte Tradition	12
---	----

Titelfoto: Kern Techniker

DOXNET Jahreskonferenz 2025

Mehr Besucher denn je bei der 27. DOXNET Jahresfachkonferenz und Ausstellung



DOXNET Fachkonferenz und Ausstellung in Baden-Baden

Höher, schneller, weiter: Dem DOXNET-Verband scheinen aktuell keine Grenzen gesetzt zu sein, denn sein Höhenflug hält weiter an und beschert der Interessensvertretung im Jahr 2025 einen Rekord: Mit fast 650 Teilnehmern waren mehr Besucher denn je bei der Jahresfachkonferenz in Baden-Baden.

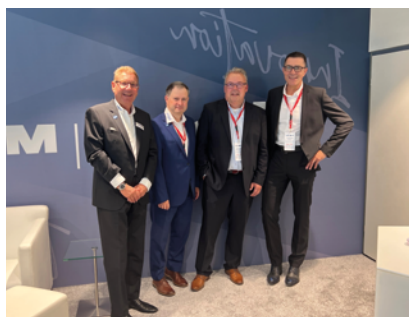
Darüber hinaus stellen die 57 anwesenden Aussteller für die Messe im Kongresshaus ebenfalls einen Spitzenwert dar. Auch der Verband DOXNET - The Document X-perts Network e.V. ist

inzwischen mit 770 Mitgliedern so stark wie nie. Die DOXNET Jahresfachkonferenz im Kongresshaus Baden-Baden hat auch in diesem Jahr wieder neue Maßstäbe gesetzt. Die Anwender-, Grundsatzz- und Herstellervorträge zu unterschiedlichsten Themen liefern eine inhaltliche Bandbreite, die in dieser Form einmalig ist.

Vorge stellt wurden innovative Technologien sowie Einblicke in Unternehmensabläufe, mit dem Fokus auf mehr Effizienz, Sicherheit und Flexibilität in den internen Dokumentenprozessen. In einem

der Anwendervorträge wurde u.a. die Kern Software Suite mail-Factory sowie deren praxisorientierte Integration in bestehende Prozesse anschaulich dargestellt: Martin Lemke beschrieb für die DATEN_PARTNER GmbH, wie im Unternehmen die Kern mail-Factory in eine bestehende Blue-Crest Produktionsumgebung integriert wurde. Er hob hervor: „Es ist nicht alles Plug and Play.“ Wichtig sei vor allem das Wissen über die eigenen Systeme und Prozesse. Und: „Kommunikation ist alles“, wie Lemke es formulierte. Auslöser für das von ihm

vorgestellte Projekt war die Anforderung, dass auch im Kuvierbereich auf Backup-Systeme gesetzt und eine „Dual Provider Strategie“ implementiert wird. Das Abendprogramm in der Baustellen-Atmosphäre des Sophienparks setzte den Schlusspunkt am ersten Veranstaltungstag.



Am Dienstagabend war der Treffpunkt die Geroldsauer Mühle. Dort bot sich den Gästen in einer imposanten Umgebung ein erstklassiges Buffet und Rahmenprogramm: Ein perfekter Rahmen für Networking und den Austausch untereinander. „Innovation braucht Netzwerk“, diesem Leit-



spruch wurde der DOXNET-Verband auch 2025 in Baden-Baden wieder vollends gerecht. DOXNET ist und bleibt der Garant für Networking auf höchstem Niveau. Die 28. DOXNET Jahresfachkonferenz und Ausstellung wird vom 22. bis 24. Juni 2026 im Kongresshaus Baden-Baden veranstaltet.



Über DOXNET - The Documents X-Perts Network

Das Ziel des Verbandes ist es, den wirtschaftlichen Erfolg aller Mitglieder und Mitgliedsfirmen durch Fachkompetenz im Dokumentenmanagement und Digitaldruck optimal zu unterstützen. Aktuell zählt der Verband über 700 Fachleute sowie rund 200 Firmen und Organisationen zu seinen Mitgliedern. DOXNET inspiriert und motiviert Unternehmen im Bereich des Dokumentenmanagements zu Wissens-

transfer und Kooperation und bietet Zugang zum größten unabhängigen deutschsprachigen Branchennetzwerk. Der Verband spricht Entscheider und Planer aus der ersten und zweiten Managementebene von Rechenzentren, Versicherungen, Banken und IT-Dienstleistern, IT-Manager, Marketing- und Organisationsleiter sowie die in diesem Bereich tätigen Hersteller und Berater an. Für diesen Personenkreis

bietet DOXNET Programme, Tagungen und Foren zum effektiven Einsatz elektronischer Dokumententechnologien an. So entsteht ein Netzwerk von Experten, das sich täglich und professionell mit dem gesamten Spektrum der Dokumentenverarbeitung und des Dokumentenmanagements befasst.



Jetson Specialty Marketing

Gemeinsamer Erfolg mit Kern

Die Geschichte von Jetson begann in den 1950er Jahren in einer kleinen Garage, wo unter dem Namen Jetson Addressing and Mailing Postsendungen kuvertiert und versendet wurden.

In den folgenden 75 Jahren wuchs dieser Unternehmertegeist zu einer Reihe erfolgreicher Direktwerbe- und Marketingunternehmen heran, darunter Jetson Mailers, Jetson Direct Mail, Jetweb, Jetsort, Jetson Database Management und Jetson Data Services. Alle diese Unternehmen basierten auf

der Verpflichtung, kontinuierlich in bessere Lösungen für Kunden zu investieren. Bis 2005 hatte Jetson Direct Mail einen bemerkenswerten Meilenstein gesetzt und produzierte jährlich 2 Milliarden Werbesendungen.

Im Jahr 2010 begann JSM, eine neue Vision für die Zukunft zu entwickeln, die perfekt zu den Stärken von Kern passt. JSM war überzeugt, dass die Verarbeitungslösungen von Kern für Kontoauszüge eine Vielzahl von Direktmailings und wichtigen

Kundenmanagementprogrammen unterstützen könnten, wobei die vollständige Integrität und Nachvollziehbarkeit der Postsendungen im Mittelpunkt stand. Diese Vision wurde Wirklichkeit. Fünfzehn Jahre später betreibt Jetson Specialty Marketing 23 Kern Kuvertiersysteme und produziert jährlich fast 1 Milliarde Postsendungen, darunter Akquisitionspost, geschäftskritische Mitteilungen, Kontoauszüge, anlassbezogene Mailings und andere sensible kundenbezogene Sendungen.



von links: Todd Russell (Kern), Frank DeBono (JSM), Michelle Moser (JSM), Brad Carosella (JSM), Chris Carosella (JSM), Stefan Wüthrich (CEO Kern Gruppe), Rick Stepp (Kern), Jeff Sullivan (Kern Inc.) und Brad Young (Kern)

Kern freut sich, einen Beitrag zu dieser Entwicklung geleistet zu haben. Die Kern Kuvertierplattform hat JSM dabei unterstützt, höchste Standards in Bezug auf Qualität, Dokumentenintegrität und Zuverlässigkeit zu erreichen. Das von Anfang an entgegengebrachte Vertrauen in Kern und die Fähigkeit, die Grenzen des Möglichen zu erweitern, waren entscheidend für das Wachstum des Unternehmens und den Erfolg, den JSM gemeinsam mit seinen Kunden erzielt.

Heute ist Kern stolz darauf, gemeinsam einen weiteren Meilenstein zu feiern: die Installation des ersten Kern 3200 Kuvertiersystems in den Vereinigten Staaten durch JSM. Genau wie mit der Kern 3500er-Plattform setzt JSM auch im Bereich des Kuvertierens für die Formate 11 und 9x12 neue Massstäbe und gewährleistet dabei den gleichen Anspruch an Qualität, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein, der das Unternehmen seit jeher auszeichnet.

Chris Carosella, Präsident von Jetson Specialty Marketing Services: „Vielen Dank an Kern für die Unterstützung während der vergangenen 15 Jahre. Wir freuen uns auf weiteres Wachstum und Erfolg.“

Wir bei Kern schätzen die langjährige Partnerschaft mit Jetson Specialty Marketing. Ihre Geschichte zeigt, was entstehen kann, wenn Vision, Engagement und vertrauensvolle Zusammenarbeit aufeinandertreffen.

Über JSM – Jetson Specialty Marketing Services, Inc.

Seit mehr als 60 Jahren stehen die Jetson Companies für innovative Direktmarketing-Lösungen. Was in den 1950er-Jahren in einer Garage begann, ist heute ein Full-Service-Unternehmen mit Sitz in Kutztown, Pennsylvania, USA. JSM unterstützt seine Kunden dabei, neue Zielgruppen zu erreichen und langfristige, profitable Kundenbeziehungen aufzubauen.

jetsonmarketing.com

Das Leistungsspektrum reicht von Datenanalyse und Datenbankmanagement über Direktwerbung, digitale variable Druckproduktion und kritische Kommunikation bis hin zu Postoptimierung, Sendungsverfolgung und Antwortverarbeitung. Grundlage dabei sind höchste Sicherheits- und Qualitätsstandards.

Im Mittelpunkt stehen bei JSM Werte wie Engagement, Reaktionsfähigkeit, Flexibilität und Kundenorientierung. Hinter dieser Philosophie stehen engagierte Mitarbeiter, die in dynamischen Teams exzellente Ergebnisse erzielen – und damit die Basis für kontinuierlichen Fortschritt und den Erfolg ihrer Kunden schaffen.

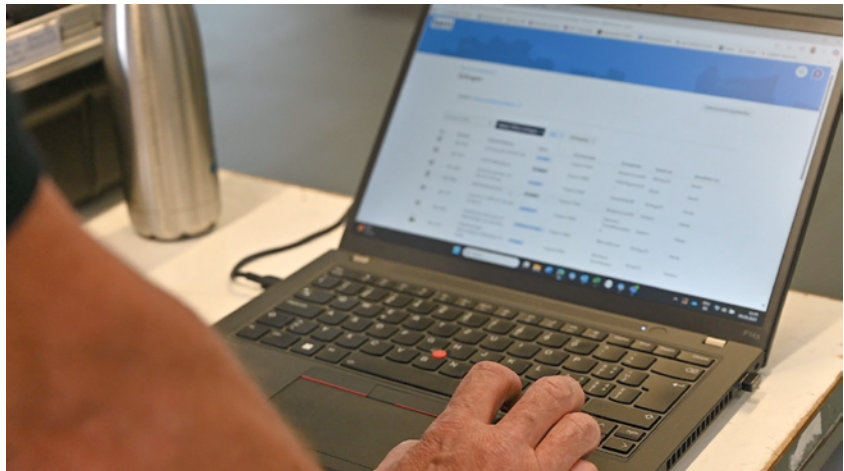
JSM
Jetson Specialty Marketing Services

kernService ...wir sind zur Stelle!

Erfolgreiche Einführung des Ticketsystems Jira Service Management

Mittlerweile ist das Jira Ticket-system im kernService ein wichtiger Bestandteil im Hinblick auf die Kommunikation mit dem Kunden ebenso wie auf die Optimierung unserer internen Abläufe.

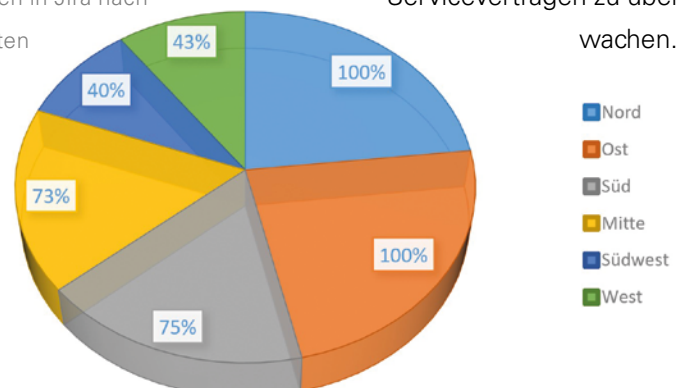
Seit mehr als einem Jahr setzen wir nun das Ticketsystem Jira Service Management in der täglichen Arbeit mit dem Kunden erfolgreich und umfassend ein. Bisher haben wir sehr gute Erfahrungen mit der Umstellung gemacht und das System bietet zahlreiche Vorteile für unsere Kunden ebenso wie für Kern intern: Serviceanfragen sowie Störmeldungen werden im Rahmen von Serviceverträgen effizient und strukturiert bearbeitet. Anfragen, Probleme und Wartungsaufträge für Maschinen und Anlagen werden lückenlos und für alle nachvollziehbar erstellt und dokumentiert. Diese Transparenz erleichtert zukünftige Reparaturen und erhöht die Effizienz bei der Bearbeitung von wiederkehrenden Problemen.



Durch die umfassende Dokumentation und Historie von Wartungs- und auch Reparaturmaßnahmen können zukünftige Einsätze besser geplant und zielgerichtet durchgeführt werden.

Ergänzend dazu können wir mit dem Jira-Tool aussagekräftige Reports über die Anzahl und Art der Serviceanfragen, die Bearbeitungszeiten und die Einhaltung von Service Level Agreements (SLA) erstellen. Dies hilft, die Servicequalität kontinuierlich zu verbessern und die Einhaltung von Serviceverträgen zu überwachen.

Integration der Kern GmbH Full-service-Kunden in Jira nach Servicegebieten (Verteilung):



Einblick in den Alltag vom Kern Service

Was bedeutet Wartung und Service und was genau beinhaltet der Ser-

vicevertrag der Kern Gruppe. Unser neues Video zum Kern Service.

Jetzt reinschauen:



Drei Fragen an...

**Michael Benkner, Geschäftsführer Müller Apparatebau,
Co-Geschäftsführer Kern GmbH**



1 **Wie war der Start als neuer Geschäftsführer bei Müller Apparatebau?**

Seit Anfang April bin ich in Kranzberg und dort von den Mitarbeitenden toll aufgenommen worden. Gleiches gilt für die ersten Kontakte mit Kunden und Partnern. Beeindruckt haben mich dabei vor allem die Fertigungstiefe im Haus sowie das „Müller Experience Center“, in dem Kunden ihre Maschinen vor Ort abnehmen. Es war und ist immer noch spannend als bisheriger Kern und Müller Kunde nun auf dieser Seite mitgestalten und all diese Erfahrungen einbringen zu können.

2 **Wohin geht die Reise in Kranzberg?**

Wir wollen in Kranzberg die Fertigung sowie die Montage weiter ausbauen. Dort gibt es einen sehr leistungsstarken Maschinenpark im Bereich Fräsen, Drehen und Schleifen. Dieses Ziel werden wir unter anderem durch zusätzliche Schichten in Angriff nehmen. In der Entwicklung steht eine enge Abstimmung mit dem Mutterhaus an. Die ersten Schritte wurden bereits gemacht, die nächsten sind geplant. Wir werden gemeinsame Plattformen besser nutzen und Standardisierungen vorantreiben, dort wo sie sinnvoll sind. Im Bereich Vertrieb und Service wird es eine enge Verzahnung mit den Tochtergesellschaften der Kern Gruppe und hier speziell der Kern GmbH geben.

3 **Was sind die aktuellen Herausforderungen?**

Im Fokus steht die Kundenzufriedenheit. Wir wollen unseren Kunden weiterhin die richtigen Lösungen für ihr Tagesgeschäft bzw. ihre Problemstellungen bieten und dazu jederzeit einen ausgezeichneten Service liefern. Um das volle Potenzial des Standorts zu nutzen und die Fertigung weiter auszubauen, suchen wir qualifizierte Mitarbeitende vor Ort. Dazu werden wir unsere Aktivitäten bei der Personalsuche erhöhen. Eingeschlossen ist dabei der Bereich der Auszubildenden, denn uns ist es weiterhin wichtig selbst für qualifizierten Nachwuchs zu sorgen.

**Das ganze Interview
anschauen:**



Zukunftsfähig und Automatisiert

Müller LogiPack bei Witt Weiden

Die Josef Witt GmbH – besser bekannt unter der Marke Witt Weiden – ist ein traditionsreiches Versandhandelsunternehmen mit Sitz in Weiden in der Oberpfalz. Seit über 100 Jahren bietet das Unternehmen vor allem modische Kleidung für die Zielgruppe 50+ an und gehört heute zur international tätigen Otto Group.



Als moderner Multichannel-Händler legt Witt Weiden großen Wert auf effiziente, digitale Prozesse und eine zuverlässige, kundenorientierte Abwicklung im Tagesgeschäft. In diesem Zusammenhang spielt auch das Dokumentenmanagement eine zentrale Rolle.

Im Bereich der Rechnungs- und Versanddokumente arbeitete Witt Weiden lange Zeit mit klassischen Endlosformularen, die im Offsetdruckverfahren produziert wurden. Diese Methode erwies sich jedoch zunehmend als unflexibel und stör anfällig. Die benötigten Vordrucke waren immer schwieriger zu beschaffen und auch die starr vorgegebene Druckreihenfolge erwies sich als problematisch. All diese Faktoren führten schließlich zu der

Entscheidung, den bisherigen Prozess grundlegend zu überdenken und auf eine moderne Einzelblattverarbeitung im DIN-A4-Format umzustellen. Ziel war es, Rechnungen inklusive vordefiniertem Überweisungsträger sowie integrierten Versandetiketten effizient, flexibel und automatisiert zu produzieren.

Heute setzt Witt Weiden auf eine leistungsstarke Lösung aus neun Müller LogiPack-Systemen in Verbindung mit Ricoh Pro 8320 Druckern. Diese Systeme sind ausschließlich für den Druck und die automatisierte Verarbeitung der Kundenrechnungen im Einsatz. Die Druckprozesse laufen im Dreischichtbetrieb rund um die Uhr, verteilt auf drei Fakturen pro Tag. Insgesamt werden dabei täglich

rund 100.000 DIN-A4-Rechnungen produziert und automatisiert weiterverarbeitet. Nach dem Druck werden die Dokumente mit Hilfe der Müller LogiPack gefalzt und direkt in die vorbereiteten Wannen gelegt und an das Warenverteilzentrum übergeben, wo sie zusammen mit den bestellten Artikeln in die Versandprozesse integriert werden. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass jede Bestellung vollständig, korrekt und zeitgerecht das Haus verlässt.

Die neue Lösung bringt erhebliche Vorteile mit sich. Die Umstellung auf Einzelblattdruck hat die Flexibilität deutlich erhöht. Layout- oder Inhaltsänderungen können nun intern, schnell und ohne großen Aufwand umgesetzt werden. Gleich-

zeitig sorgt die automatisierte Weiterverarbeitung für eine deutlich höhere Effizienz im Arbeitsalltag. Auch wirtschaftlich rechnet sich das System: Die Lagerhaltung von Offsetformularen entfällt, der Papierverbrauch ist bedarfsgesteuert, und die Produktion erfolgt exakt abgestimmt auf den tatsächlichen Versandbedarf.

Mit der Einführung der Müller LogiPack-Systeme hat Witt Weiden einen konsequenten Schritt in Richtung digitaler Transformation gemacht. Die Kombination aus zuverlässiger Drucktechnik, intelligenter Verarbeitung und enger Anbindung an die Logistik sorgt für durchgängige, schlanke und zukunftsfähige Prozesse. Das Unternehmen ist damit optimal aufgestellt, um auch künftig flexibel auf neue An-

forderungen im Dokumenten- und Versandmanagement reagieren zu können. Zusätzlich dazu stehen wei-

und der hohen Zuverlässigkeit der Müller LogiPacks. Die langjährige Zusammenarbeit belegt die Praxis-



tere vier LogiPack-Systeme im Warenverteilzentrum II im Einsatz, die on Demand den Paketen die entsprechende Rechnung zusteuert. Witt Weiden profitiert damit bereits seit Jahren von den Vorteilen

tauglichkeit und Effizienz der Systeme – sowohl im täglichen Betrieb als auch bei besonderen logistischen Herausforderungen.



Diese und weitere innovative Lösungen präsentiert Müller zusammen mit Kern am **Stand 6B11** auf der **LogiMat 2026** vom **24. – 26. März in Stuttgart**, der

internationalen Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement.

logimat-messe.de



Bild: Freising ©Dietmar Denger

Freising - Mediterranes Flair im Herzen Altbayerns

Freising vereint junge Lebensart und gelebte Tradition.

Zwischen Geschichte und Gegenwart präsentiert sich Freising als älteste Stadt an der Isar.

Freisings Bewohner und Gäste schätzen die Mischung aus südländischem Flair und bayerischer Tradition in der Stadt, die sich im Norden Münchens erstreckt. Beindruckende Barock- und Rokokobauten säumen die Straßen, versteckte Winkel und Gassen laden zum Flanieren und Entdecken ein. Für ein Päuschen zwischendurch gibt es zahlreiche charmante Cafés und urige Restaurants. Ein kühles Weißbier lässt sich am besten in einem der gemütlichen Biergärten genießen. Eine hohe Lebensqualität und ein gut gefüllter Veranstaltungskalender machen Freising attraktiv und lebenswert.

Über den Dächern der Stadt erhebt sich Freisings Wahrzeichen – der Domberg. Dort thront der Mariendom, dessen Innenraum von den berühmten Asam-Brüdern im Barockstil gestaltet wurde. Beliebte Sehenswürdigkeit bei Besuchern aus aller Welt ist die romanische Krypta mit der geheimnisvollen Bestiensäule. In unmittelbarer Nähe des Doms befindet sich das Diözesanmuseum. Der sonnendurchflutete Bau ermöglicht einen schönen Ausblick auf die Stadt und lässt die wertvollen, neu arrangierten Objekte christlicher Kunst und Volkskunst in neuem Glanz erstrahlen. Zu stimmungsvollen Impulsen inspiriert hier vor allem der Lichtraum des international bekannten Lichtkünstlers James Turrell.

In Freisings frisch renovierter Kirche St. Peter und Paul im Stadtteil Neustift lohnt ebenso ein Besuch.

Westlich der Innenstadt erhebt sich der Weihenstephaner Berg. Hier wird nicht nur die Bierkultur in der ältesten Brauerei der Welt gepflegt, sondern auch Lehre und Forschung auf internationalem Niveau betrieben. Das einstige Kloster hat sich zu einem Zentrum der Wissenschaft entwickelt, wo sich heute auch der Campus der Universität befindet. Wer eine Auszeit im Grünen genießen möchte, findet in den prachtvollen Schaugärten der Hochschule ein idyllisches Plätzchen. Ebenso wie die Roseninsel zwischen Bahnhof und Innenstadt bieten sie einen Rückzugsort für ruhige Augenblicke.

Sie wollen keine Neuigkeiten verpassen? Folgen Sie uns auf Social Media!   

Hauptsitz

Kern AG
3510 Konolfingen / Schweiz
Telefon +41 31 790 35 35
info.switzerland@kernworld.com
kernworld.com

weitere Niederlassungen

Deutschland:	kerngmbh.de / mueller-phs.com
Belgien:	kernnv.be
Frankreich:	kernfrance.fr
Niederlande:	kernbv.nl
USA / Kanada:	kerninc.com