Liftbranche : Giganten und Spezialisten

Autor(en): **Knoepfli, Adrian**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **21 (2008)**

Heft [9]: **Im Massaufzug von Etage zu Etage**

PDF erstellt am: **03.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-123571

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Giganten und Spezialisten

Text: Adrian Knoepfli

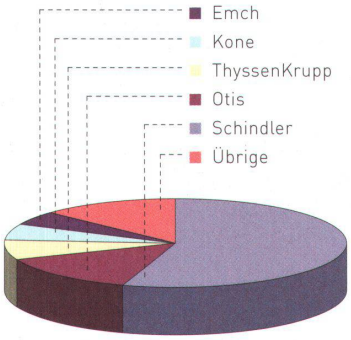
Schindler beherrscht mehr als die Hälfte der Schweizer Liftlandschaft. Mit der US-amerikanischen Otis, der deutschen ThyssenKrupp und der finnischen Kone mischen drei weitere Weltkonzerne mit. Doch trotz der starken Konzentration ist der hiesige Markt mit einer ganzen Reihe von kleineren und spezialisierten Anbietern reichhaltiger, als man denken würde.

Seit Jahren ist in der Liftbranche weltweit, aber auch hierzulande ein Konzentrationsprozess im Gange. Der klare Schweizer Marktleader Schindler hat eine Reihe von kleineren Konkurrenten wie Gebauer, Aufzüge Schaffhausen, Schweizer und andere geschluckt und sie in der AS Aufzüge AG vereinigt. Inzwischen beschäftigt Schindler 43 000 Mitarbeitende in über 130 Ländern und erzielt 8,75 Milliarden Franken Umsatz pro Jahr. ThyssenKrupp übernahm 2005 Trapo Küng in Basel. Otis, vor Schindler weltweit die Nummer 1, holte sich das Servicegeschäft der Westschweizer Asrom an Bord. Es sind in den vergangenen dreissig Jahren aber auch neue Unternehmen entstanden. So 1980 Boltshauser, die mit über 40 Beschäftigten an den Standorten Tübach SG und Dübendorf ZH pro Jahr achtzig bis hundert Anlagen erstellt und über ein Serviceportefeuille von rund 1400 Aufzügen verfügt.

Die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) decken heute rund einen Fünftel vom Schweizer Aufzugsmarkt ab. Der Liftbauer Emch ist mit seinen 160 Beschäftigten und einem Umsatz von 37 Millionen Franken der grösste unter den KMUs. Auch im Verband Schweizerischer Aufzugsunternehmen (VSA) engagieren sich Haslimann Aufzüge in Gunzwil (40 Mitarbeiter), Lüthi Aufzüge in Lindenholz (50 Beschäftigte, 10 Millionen Franken Umsatz), die Lift AG in Regensdorf (150 Beschäftigte, 35 Millionen Umsatz), Norm-Aufzüge in Frauenkappelen (35 Beschäftigte), Müller-Leuthold in Ennenda (40 Mitarbeiter). Grösster Westschweizer Lifthersteller ist die Firma Menétrey in Romont mit 100 Mitarbeitern.

Mass statt Masse

Und wie kommen die kleineren Unternehmen an Aufträge? Grosse, standardisierte Auftragsvolumina vergeben Generalunternehmer oder Facility Manager. Doch wenn es um individuelle Fertigungen geht, ist der Architekt die wichtigste Ansprechperson. Die meisten Unternehmen akquirieren den grössten Teil der Aufträge via Planer, den Rest über Bauausschreibungen. «Wir bewegen uns so konsequent wie möglich im Nischenmarkt und machen alles, was man nicht mit Standardaufzügen abdecken kann», sagt Bernhard Emch, Geschäftsführer des gleichnamigen Liftbauers. Wie die anderen Lift-KMUs setzt auch Emch auf Massanfertigung statt Massenfertigung, mit weitgehender Fertigung im eigenen Haus. Technische und ästhetische Sorgfalt spiegelt sich darin, dass der Preis einer 2007 neu installierten Anlagen bei Emch rund doppelt so hoch war, wie in der Schweiz durchschnittlich pro Lift ausgegeben wird. Im Ausland seien die Preise für Spezialanfertigungen besser als in der Schweiz, wo das Preisniveau europaweit zu den tiefsten gehöre, sagt Bernhard Emch. An Auslandaufträge kommt die Firma auch dank Berichten über Referenzanlagen in Architekturzeitschriften und bisweilen geht sie für spezielle (und grosse) Projekte Kooperationen mit Otis ein. «In völliger Unabhängigkeit», wie Emch betont. Otis macht Rolltreppen und Standardaufzüge, das Berner Familienunternehmen die Spezialanlagen.



Den Kuchen der Neuanlagen teilen auch in der Schweiz weitgehend die vier Weltkonzerne Otis, Schindler, ThyssenKrupp und Kone unter sich auf.
Quelle: Recherche Hochparterre

Emch-Aufzüge

Die Firma Emch Aufzüge wurde 1880 in Bern gegründet und wird seit 2003 von Maschineningenieur Bernhard Emch in vierter Generation geleitet. Alle Lifte, vom Personen- über den Waren- bis hin zum Betten- oder Autolift, werden in Bern-Bümpliz entwickelt und gebaut. Der Spezialist hat sich erfolgreich mit technisch und ästhetisch anspruchsvollen Projekten positioniert. Beispiele sind die Aufzüge fürs gläserne Bürohaus der japanischen Architekten Sanaa/Sejima + Nishiszawa auf dem Novartis Campus in Basel, die Aufzüge in Calatravas Universitätsbibliothek in Zürich oder der Personenlift in Lord Norman Fosters Schloss in Rolle. www.emch.com

Erster Glaslift der Schweiz

Im hart umkämpften Markt hat die Nase vorn, wer mit Neuem aufwarten kann. Als gewichtigste Innovation nennt Schindler-Sprecher Riccardo Biffi Steuerungssysteme, «die eine individuelle Transportbedienung und Zugangskontrolle, an die Situation anpassbare Transportbewältigung und hohe Kapazität erlauben». Mit seinem Hochleistungsaufzugsprogramm Schindler 7000 habe der Konzern in Asien und Europa deutlich Marktanteile gewonnen.

Der globale Markt der Hochhäuser mit ihren oft serienmässig installierten Hochgeschwindigkeitsaufzügen ist aber nicht das Feld der KMUs. Bei den Innovationen hingegen halten sie durchaus mit. Emch Aufzüge etwa brachte seinerzeit den ersten transparenten Glaslift der Schweiz auf den Markt, bei dem der Glasschacht auch architektonische Aufgaben erfüllte, und in Frankfurt den ersten runden Voll-Glaslift Europas mit gebogenen Glastüren, der sich um sich selbst drehte. Und die kleine Firma Lüthi ist europaweit einzige Produzentin vertikaler Kabinenschiebetüren für grosse Warenaufzüge.

Wichtiger Service

Liftfirmen leben aber schon lange nicht mehr nur von Neuanlagen. Analysten bezeichnen das Modernisierungs- und Servicegeschäft in Europa und das Neugeschäft in Asien als wichtigste Treiber des Erfolgs. Weltweit entfallen vom Gesamtmarkt etwa 45 Prozent auf den Service, 40 Prozent auf Neuinstallationen und 15 Prozent auf Modernisierungen. Auch in der Schweiz ist das Servicegeschäft ein wichtiges Standbein. Das hat damit zu tun, dass die Investoren bei Neuanlagen den Preis drücken – die Unterhaltskosten bezahlt der Gebäudebetreiber, der die Kosten wiederum an die Mieter weiterverrechnet. Es entstanden in den vergangenen Jahren deshalb eine Reihe reiner Wartungsgesellschaften. Professionelle Gebäudemanager und Immobilienketten schreiben die Verträge gerne öffentlich aus und Serviceverträge werden häufig jährlich erneuert und nicht mehr unbedingt an die Herstellerfirma eines Aufzugs vergeben. «Lifte sind aber nur so gut wie ihre Wartung», gibt Bernhard Emch zu bedenken. Wenn dann der Lift im entscheidenden Moment stecken bleibt oder wenn ein Unfall passiert, lösen sich die gesparten Servicefranken schnell wieder in Luft auf. • www.aufzuege.ch