

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 21 (2008)
Heft: [3]: Blähglas statt Kies : bauen mit Dämmbeton

Artikel: Zahlen : Betonlandschaft Schweiz
Autor: Knoepfli, Adrian
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-123447>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Betonlandschaft Schweiz

Text: Adrian Knoepfli

Beton ist nicht gleich Beton und darum ist auch die Branche facettenreich. Neben drei Grosskonzernen spielen auf dem Schweizer Markt rund 350 mittlere und kleine Anbieter, oft noch Familienunternehmen, mit. Sie produzieren Transportbeton, Betonwaren und Spezialbeton.

«Ich wüsste nicht, was man mit Beton nicht machen könnte», sagt Martin Weder, der Geschäftsführer des Fachverbandes der Schweizerischen Kies- und Betonindustrie (FSKB). Und auf der Homepage der Jura Cement heisst es: «Denn der Baukunst mit Beton, dem beliebig formbaren (Stein), sind keine Grenzen gesetzt.» So allgegenwärtig der Baustoff im Hoch- und Tiefbau ist, so wenig bekannt ist die Branche selbst.

Hauptdarsteller in der Schweizer Betonlandschaft sind die drei Zementproduzenten: Holcim, CRH (Cement Roadstone Holding) und Vigier. Holcim produziert in Untervaz, Brunnen, Siggental und Eclépens, CRH in Wildegg und Cornaux und Vigier, seit 2001 zur französischen Vicat-Gruppe gehörend, in Péry. Von den 4,23 Mio. Tonnen Zement, die die drei Hersteller 2006 im Inland abgesetzt haben, gingen drei Viertel an Transportbetonwerke, 14 Prozent an Bauunternehmen für die örtliche Produktion auf Grossbaustellen, 7 Prozent an die Betonwarenindustrie und 3 Prozent an diverse Abnehmer. Zusätzlich zu den Verkäufen der heimischen Produzenten, in denen gut 100 000 importierte Tonnen von ausländischen Schwestergesellschaften enthalten sind, werden rund 7 Prozent des Marktvolumens (gut 300 000 Tonnen) aus dem Ausland eingeführt.

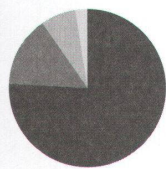
Aggressive CRH

Die drei Zementkonzerne sind auch selbst in der Betonproduktion tätig: Holcim mit einem Marktanteil von 14 Prozent und die CRH mit 7 Prozent sind die Branchenleader. Der Schmidheiny-Konzern Holcim verfügt in der Schweiz über mehr als 45 Betonwerke, die irische CRH über 20 Betonanlagen. Bei Vigier umfasst die Sparte Sand, Kies und Transportbeton 18 Firmen. Die Konzerne verfolgen unterschiedliche Strategien: Während sich Holcim nach 1990 vollständig aus der Betonwarenfabrikation und dem Baustoffhandel zurückgezogen hat, expandierte Vigier bei den Betonwaren, und die CRH hat den Baumaterialhandel zu einem starken zweiten Bein ausgebaut.

Die CRH, die 2000 mit der Übernahme der Jura-Cement-Gruppe in den Schweizer Markt eingestiegen ist, betreibt eine aggressive Akquisitionspolitik: Sie kaufte die Baubedarf-Gruppe, die Hard AG, die Hastag- und die Element-Gruppe. 2007 tätigte der breit diversifizierte Konzern weltweit für insgesamt 3,6 Mrd. Franken 78 Akquisitionen. Unter den Zukäufen befand sich letztes Jahr auch die Schweizer Bauhandelsgruppe Gétaz Romang. Damit avancierte die CRH zum grössten Schweizer Baustoffhändler mit einem Umsatz von über 1,5 Mrd. Franken. Das Wachstum der CRH ist gewaltig: Erzielte sie 1999 weltweit mit 40 000 Beschäftigten einen Umsatz von 10,2 Mrd. Franken, so waren es 2006 mit 80 000 Beschäftigten 30,7 Mrd. Franken.

Viele Mittelständler

In den Sechzigerjahren wurden viele Betonwerke durch Gruppen von Bauunternehmen gegründet. So bildeten zum Beispiel zwanzig Baufirmen der Region die Frischbeton Thun, die in Kieswerken in Wimmis und Heimberg je ein Betonwerk errichtete. Hinter Calanda Beton standen 1963 die Baufirmen des Platzes Chur. «Skepsis und Ablehnung eines Teils der Bauwirtschaft konnten die Initianten jedoch nicht beirren», heisst es dazu auf der Calanda-Homepage. 45 Jahre später umfasst die Calanda-Gruppe eine ganze Reihe von Baustofffirmen. Heute gibt es trotz Konzentration immer noch weit über 200 Transportbetonwerke in der Schweiz. Aus der Firmenlandschaft ziemlich



Zementabsatz Schweiz 2006

■ Transportbeton	3 209 000 t
■ Baugeschäfte	613 000 t
■ Betonwaren	298 000 t
■ Diverse	111 900 t
Total	4 231 900 t

Betonausstoss Schweiz 2005:

--> Produktion: 36,58 Mio. Tonnen

--> Bedarf: 37,68 Mio. Tonnen

Kies- und Betonindustrie Schweiz 2005:

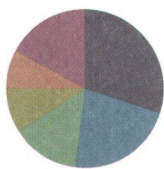
--> Umsatz CHF 1675 Mio.

--> Anzahl Werke: ca. 475

--> Anzahl Beschäftigte: ca. 3500

Quellen: Cemsuiss, Fachverbandes der Schweizerischen

Kies- und Betonindustrie (FSKB)



Betonmarkt Zürich

■ CRH (30 %)
■ Kibag (22 %)
■ Holcim (14 %)
■ Toggenburger (9 %)
■ Weiacher Kies (8 %)
■ Diverse (17 %)

Um den Betonmarkt des Grossraums Zürich kämpfen nicht nur die beiden Schweizer Marktführer CRH und Holcim, sondern auch drei weitere überregionale Anbieter: Kibag, Toggenburger und Weiacher Kies.

Die Kibag gehört der Familie Wassmer und ist mit rund 1000 Beschäftigten in der ganzen Deutschschweiz präsent. Zur Kibag-Gruppe gehören nicht nur

zwölf Kies- und 18 Betonwerke, 13 Strassen- und Tiefbaubetriebe und ein Umwelt- und Entsorgungsunternehmen, sondern auch drei Yachthäfen mit 500 Wasserplätzen am oberen Zürichsee, eine Golfanlage im schwyzerischen Nuolen sowie der Betrieb eines Partyschiffes und eines Heissluftballons. Die Toggenburger AG in Winterthur verfügen über 3 Kieswerke, 5 Betonwerke und 2 Recyclingplätze. Sie beschäftigen – inklusive Heben und Transportieren – rund 200 Personen und haben bis zu 100 Vertriebsfahrzeuge im Einsatz. Die Weiacher Kies gehört seit 2004 zum französischen Zementkonzern Lafarge.

Quelle: Untersuchung eidgenössische Wettbewerbskommission, 2003

verschwunden sind hingegen die reinen Transportbetonfirmen, die alles zukaufen mussten. «Mischen selbst hat keine hohe Wertschöpfung», erklärt dazu FSKB-Präsident Jacques Grob. Dessen Grobkies Holding im Toggenburg ist deshalb mit Kies- und Betonwerk, zwei Baufirmen sowie Säge- und Hobelwerk vertikal integriert. Um seine Rohstoffbasis zu verbreitern, hat Grob mit der Produktion von Nagelfluhbeton begonnen.

Druck aus dem Ausland?

Ohne Zusatzmittel lässt sich Fertigbeton während rund einer Stunde transportieren. Deshalb fahren auch Unternehmer von jenseits der Grenze ihren Beton auf Schweizer Baustellen. Deutsche Anbieter beispielsweise bis an den Zürichsee, wie Christian Gubler von den FBB Unternehmungen in Bauma zur Frage nach der Konkurrenz aus dem Ausland erklärt. Wenn der Preis sinke, so werde weiter gefahren. Zusätzlich sei «in grenznahen Regionen der Wille von ausländischen Zementproduzenten spürbar, eigene Absatzkanäle für ihren Zement durch den Bau oder die Übernahme von Transportbetonwerken in der Schweiz zu errichten», ergänzt man bei Holcim. In deutsche Hände gelangte zum Beispiel das Kieswerk Aawangen im Thurgau: Es gehört seit 2004 der Kies- und Transportfirma Häring in Lottstetten. Insgesamt habe sich die Konkurrenz eindeutig verstärkt, stellt FSKB-Geschäftsführer Martin Weder fest, der Preisdruck sei «wahnsinnig».

Geschäft mit Spezialbeton?

Die wohl wichtigste Innovation der letzten Jahre war der selbstverdichtende Beton. Er macht das Vibrieren unnötig und damit auch schwer zugängliche Stellen betonierbar. Paul Zosso, Divisionsleiter Sand / Kies + Beton bei der Jura-Holding, sieht die Vorteile dieses Spezialbetons in erster Linie in der Vereinfachung des Bauvorgangs. In dieselbe Gruppe der Erfindungen gehört auch der Faserbeton, dessen Einsatz die Armierung reduziert oder sogar überflüssig macht. Zu den Neuentwicklungen zählen weiter Leicht- und Dämmbetons oder sickerfähige Betonbeläge für Infrastrukturbauten. Auch Recycling ist ein Thema: Das Ersetzen von Kies durch wiederverwertete Baustoffe wird an Bedeutung zunehmen. Nach Angaben des Fachverbandes beträgt die Recyclingquote beim Rückbau etwa drei Viertel, der Anteil der Recycling-Materialien an den mineralischen Rohstoffen aber erst 8 bis 10 Prozent.

Sind lukrative Spezialitäten wie selbstverdichtender oder Dämmbeton ein Mittel, um dem allgemeinen Preisdruck auszuweichen? Das wird in der Branche fast durchwegs verneint. Sei etwas Neues erfunden, könne das in ein paar Jahren jeder, heisst es. «Ich glaube nicht, dass die Betonbranche eine Spezialitätenbranche wird», sagt Christian Gubler, obwohl auch die FBB Unternehmungen eine Reihe von Spezialitäten anbieten, zum Beispiel farbigen Beton. Jacques Grob möchte ebenfalls «nicht echt von Nischen reden», und FSKB-Geschäftsführer Martin Weder sieht gar eine gegenläufige Entwicklung: Mit der EU-Betonnorm (EN 206-1) werde das Produkt immer homogener. Diese Norm und die regelmässigen Zertifizierungen haben eine Qualitätssteigerung gebracht. Sie sind aber für kleinere Anbieter auch eine Belastung.

Betonwaren: Neu gruppiert

Als Holcim in den Neunzigerjahren aus der Betonwarenindustrie ausstieg, gruppierte sich dieser Branchenzweig neu: Die sieben Werke der Hunziker-Gruppe wurden von den heutigen Branchenleadern Vigier (Creabeton Matériaux) und Müller-Steinag (Creabeton Baustoffe) übernommen und teilweise liquidiert. Die Marke Creabeton wird von diesen beiden – finanziell voneinander unabhängigen – Firmen gemeinsam verwendet, wobei sich Vigier beim Verkauf auf die Regionen Romandie, Bern und Solothurn konzentriert, Müller-Steinag auf die übrige Schweiz. Heute umfasst der Branchenverband Swissbeton 41 Firmen mit 44 Produktionsstätten. Die Unternehmen decken zusammen drei Fünftel des Schweizer Marktes ab. 2006 nahm ihr Umsatz um rund 7 Prozent zu. Importe machten rund ein Viertel des Marktvolumens aus.

2007 habe der Preisdruck durch deutsche Konkurrenten bei einzelnen Produkten «massiv zugenommen», stellt Peter G. Winter, der Geschäftsstellenleiter von Swissbeton, fest. Die Konkurrenzsituation bezeichnet er aber als «erträglich», weil bei der durch Holcim ausgelösten Neugruppierung auch die Kapazitäten an den Markt angepasst worden seien. Die Hauptideen würden nach wie vor bei den Massenprodukten erzielt, aber mit Innovationen und Luxusprodukten könnten sich die Hersteller im Markt positionieren: «Denn die Fertigteilindustrie wird durch die Anforderungen der Architekten und Ingenieure gesteuert», so Peter G. Winter.

• www.fskb.ch, www.swissbeton.ch, www.vigier.com, www.holcim.ch, www.crh.com

→ Seite 6 **Ein Beispiel für monolithisches Bauen mit Misapor-Beton: Neues Einfamilienhaus in Sent im Unterengadin.**

Seite 7 **Mystische Stimmung in der Bibliothek mit ihren verspielten Trichterfenstern.**

Seite 8 **Die Wand aus einem Guss vereinfacht Anschlussdetails bei Fenster und Türen.**

Seite 9 **Betonplastik im Hüslihag: Verschiedene Fenster für verschiedene Nutzungen.**

Seite 10 **Keine Kragplattenanschlüsse oder Wandanker: Erker bauen mit Dämmbeton.**