Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design

Herausgeber: Hochparterre

Band: 22 (2009)

Heft: [8]: Lichtkunst : Installationen von Christopher T. Hunziker

Artikel: Vom Hausierer zum Lichtherr : am Tisch mit Niklaus Imfeld, dem Chef der Westiform-Gruppe

Autor: Gantenbein, Köbi

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-123840

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: 03.02.2026

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

VOM HAUSIERER ZUM LICHTHERR

Niklaus Imfeld, der Patron der Westiform-Gruppe, verrät im Gespräch mit Köbi Gantenbein Sätze seines Erfolges. Zum Beispiel den: «Immer charmant und bestimmt sein.»

Text: Köbi Gantenbein

«In meinem Koffer lagen Palmolive-Seifen, Rasierwasser Pitralon, Pantene-Haarwasser, Zahnpasta Pepsodent, Shampoo, Schuhcreme, Putzlappen und Gillette-Klingen. Alles, was der Jüngling braucht.» Unterwegs war der junge Mann Niklaus Imfeld aus dem Kanton Obwalden in der Stadt Bern. «Immer etwas billiger als Loeb», das war sein Motto. «Mit Charme und in Obwaldner Dialekt machte ich meine Geschäfte. Ein Big Business waren die rosafarbigen WC-Bürsten, die in Plastikgehäusen Ende der Fünfzigerjahre in Mode kamen und bei mir eben günstiger waren als bei Loeb, dem traditionsreichen grossen Warenhaus der Stadt.»

Niklaus Imfeld ist ein guter Erzähler, er schmückt seine Geschichten aus und weiss seine Zuhörer zu fesseln. Sein Lebensfaden begann als Bub kleiner Leute in einer achtköpfigen Familie in Sarnen im Kanton Obwalden, führte ihn 1957 nach Bern als Lehrling zum Kaufmann und 45 Jahre später wieder zurück als Unternehmer in den Kanton Obwalden, nach Bürglen, einer Sonnenterrasse oberhalb des Lungerersees. Hier auf dem Boden der Vorfahren – mit Aussicht über den Bergsee in die Hochalpen des Berner Oberlandes – baute der Besitzer der Firmengruppe Westiform 2003 ein Wohnhaus als Sitz der Familie, den Tagungsort mit Gäste- und Bürohaus sowie Ökonomiegebäude und renovierte das dreihundertjährige Haus seiner Vorfahren. Für den Holzbau des Weilers wurden über sechshundert Fichten aus dem Lungerer Bannwald eingesetzt; Holz, durch Handwerker der Gemeinde verarbeitet.

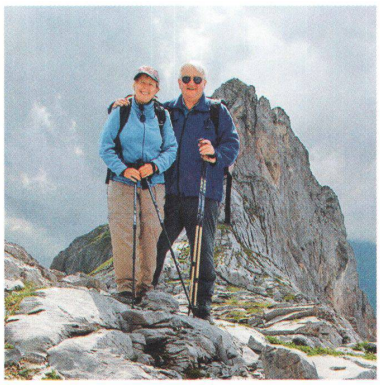
DAS HAUS VOLL BILDER UND KUNST «Sali Chlaisi, hee Maria, dui Toni, säg einisch ...» Man grüsst Niklaus Imfeld auf der Terrasse des Restaurants Landenberg, er grüsst und kennt fast alle. Seine Frau Anna, er und der Schreiber sitzen im Frühlingswind und trinken einen Pinot grigio vom Weinhaus «Il Cartino» aus dem Friaul. Wir schauen auf Sarnen, das Dorf, wo Imfeld 1940 zur Welt gekommen ist «am 15. August, dem Geburtstag von Napoleon Bonaparte». Die Nähe zur Kunst, zum Auftritt, zur Grafik und Kommunikation lernte Niklaus Imfeld schon zu Hause.

Gerne berichtet er von der Familie. Vom Grossvater, dem Tierpräparator, Obstbaukundler und Arztgehilfen, dessen schöne Frau – eine Nidwaldnerin – mit einem jüngeren Landsmann das Weite suchte, «nach Argentinien». Er erzählt von seinem Vater Karl, einem Maler, der nebst der alltäglichen Malerei von der grossen Kunst träumte – «ein Illusionist» –, der in jungen Jahren als Bühnenmaler auch in Zürich arbeitete, später als Schriftenmaler, Vergolder, Illustrator, Plastiker und als Porträt- und Landschaftsmaler in Sarnen. Geschäftsmann sei er keiner gewesen, und das Geld war knapp. «Aber er war konstruktiv, praktisch, farbenfroh, ein Vorbild für mich und die ganze Familie. Darum war unser Haus voller Bilder, auf Schritt und Tritt standen Plastiken, Kunstgegenstände, aber auch eine grosse Büchersammlung. Das erste Bild für meine Kunstsammlung habe ich meinem Vater 1959 abgekauft – ein Blumenbouquet. Meinen gut ausgebildeten Farb-, Tast- und Geruchssinn habe ich ihm zu verdanken. Ich sehe ihn vor mir, wie er aus Cadmium Farben gewann und wie er mich die Verfahren lehrte, aus Grundstoffen künstlerischen Wert zu machen.»

NEUERUNGEN, VERKAUF, FINANZEN Wir sind beim ersten Gang, einem delikaten Erbsensüppchen. Anna Imfeld: «Niklaus ist ungeduldig, draufgängerisch und ausgesprochen übersichtlich organisiert. Wir kennen uns seit der Schulzeit, und seit einem Waldfest vor über fünfzig Jahren sind wir glücklich zusammen. Ich absolvierte bei einem Rechtsanwalt in Luzern die kaufmännische Lehre. Mit Niklaus war ich ab 1964 im Geschäft. Als die vier Kinder kamen, widmete ich mich der Familie.» Und der Ehemann fügt hinzu: «Sie hielt mir den Rücken frei, beriet mich vor meinen Transaktionen, verwaltete unser privates Vermögen und ist stets frohmütig.»

Dessen ersten Stein legte der Hausierer Niklaus in Bern. Mit seinem Koffer unterwegs war er, weil das geringe Lehrgeld nicht magenfüllend war. Er lernte Kaufmann bei der Schweizer Niederlassung des US-amerikanischen Multis Westinghouse, der in der Schweiz mit Lastwagen- und Eisenbahnbremsen, Gleichrichtern, Strassensignalen und mit Neonröhren Geschäfte machte. Der Lehrling wurde durch alle Abteilungen geführt, auch in die Produktion. Er lernte in Werkstatt und Glasbläserei den Stoff und das Verfahren für sein Lebenswerk kennen und bauen: das Licht aus Gas in Glasröhren, mit dem die Firma unter dem Namen «Westifluor» die Beleuchtung für Arbeitsplätze ausstattete.

VOM LEHRLING ZUM FIRMENGRÜNDER Noch zu seiner Lehrzeit beschloss der Konzernsitz der Westinghouse, die Abteilung Neon in der Schweiz zu verkaufen. Der 19-jährige Kurzwarenhändler und angehende Kaufmann Niklaus witterte seine Chance: «Ich war ja noch minderjährig, also beschaffte ich über die Kolpingbewegung, den Gesellenverein und meinen künftigen Schwiegervater das notwendige Kapital. So übernahmen wir Brüder das Lichtwerbegeschäft von der Westinghouse und gründeten Ende 1959 die Westineon SA in Lausanne.» Bald war Niklaus volljährig und Teilhaber. Er legte drei Brücken, die bis heute tragen. Erstens: immer die Nase vorne für Neuerungen. In der Konstruktion mit Materialien, in der Fertigung mit Abläufen, im Geschäft mit Dienstleistungen. Zweitens: Der Verkauf ist der Beweis des Gelingens. Für den Verkauf braucht



^Zusammen sind sie erfolgreich: Anna und Niklaus Imfeld.

es das gute Produkt. Dazu «das sensible Gefühl» und Richtlinien wie «Man muss gute Beziehungen aufbauen und halten» oder «Man muss immer charmant, aber zugleich bestimmt sein». Drittens: Die Finanzen und Buchhaltung sind jeden Tag auf den aktuellen Stand zu bringen. Ordnung und Reinlichkeit sind in allen Bereichen der Betriebe durchzusetzen.

Wie das geht, übte Niklaus in seinen ersten drei Jahren in Lausanne. «Wir waren etwa zwanzig Leute. Ich war ein technisch interessierter Verkäufer und fädelte viele Geschäfte ein. Während des Tages war ich Spengler, Schlosser, Kunststoffverarbeiter, Schriftenmaler, Lagerist, Glasbläser und Monteur. Nachts besorgte ich die Buchhaltung.» Das Leuchtengeschäft für den Arbeitsplatz überliess die Westineon den Grossen wie Osram und Philips. «Unsere Firma konzentrierte sich auf Aussenbeschriftungen, auf Lichtreklamen und Leitsysteme mit Licht und verarbeitete Acrylglas-Kunststoff für den Bau der Leuchtkästen und die Lichtkörper der Buchstaben.» Das rief nach speziellen Produktionsarten: In Sarnen baute er mit den Brüdern 1965 die Imfeld AG, eine kleine Fabrik mit Bürohaus im System von USM Haller, Münsingen.

KUNST UND GESCHÄFT Wiener Schnitzel. Kaum ein Gericht haben mediokre Köche derart zugrunde gerichtet. Der Küchenbrigade im Landenberg gelingt es, uns ein Schnitzelgedicht auf den Teller zu legen, dünn geklopft das Fleisch vom Nierstück des Kalbs, gewendet in zerriebenem Weissbrot und kurz gebraten in Butter. Luftig und köstlich, begleitet von Salat aus noch bissfesten Kartoffeln. Wir bleiben beim Grauburgunder.

Niklaus Imfeld und die Kunst: «Schon in den ersten Jahren machte ich Kunst und Künstler produktiv für unsere Firma. Ich verkehrte in Künstlerkreisen von Bern, Solothurn und Olten. Ich reiste nach England, Frankreich und Deutschland, um mir das Wissen über Kunststoff und Licht zu holen. Max Bill, Paul Thalmann, Franz Eggenschwiler, Adrian Frutiger, Roger Pfund, Bendicht Friedli, Fernand Rausser, Bruno Cerf, Walter Loosli und viele andere Künstler kamen zu uns, weil sie Lösungen für ihre Licht- und Glasideen suchten. Ihre Anregungen gaben den Technikern Knacknüsse und Inspiration.» Und dann wusste er auch: «Künstler sind gut bekannt, und wenn ich ihnen unter die Arme greife, so werden auch wir anerkannt. Das ist gut für Geschäfte.» Über all die Jahre zog sich die Zusammenarbeit mit Kunstschaffenden hin von Piotr Kowalski über Christoph Herdeg, Brigitte Kowanz bis zu Christopher T. Hunziker, mit dem Westiform zurzeit eine Serie von fünf Lichtprojekten realisiert.

Anna Imfeld: «Nicht alle konnten bezahlen, und so gab es Kompensationsgeschäfte: Konstruktionen gegen Kunstwerke. Daraus wuchs das Fundament der Kunstsammlung. Systematisch gesammelt haben wir nie, aber als genügend Geld da war, kauften wir laufend Kunst, haben auch Künstler unterstützt. Leitlinie war und ist unsere Neugier und der Zufall. Wichtig war immer die Beziehung, die wir zum Künstler oder Galeristen aufbauen konnten. Uns interessieren Menschen, Leidenschaften und Geschichten.» Und ihr Mann fügt hinzu: «Die Ideenvielfalt des Künstlers, sein Wille und seine Durchsetzungskraft, sein Können, die Welt anders zu sehen, und seine Farbigkeit imponieren mir, und ich verknüpfte diese Kreativität immer auch mit dem Geschäft und der Firma: Wir brauchen Anregungen, Aufweckung, Neugier. Die Kunst kann das bringen.» Die Kunstsammlung gilt als privat, wer, was, wie – damit will Niklaus Imfeld nicht herausrücken und meint: «Zeitgenössische Künstler von A–Z aus der Schweiz, Frankreich und Deutschland, aber auch Kunstwerke aus der Zeit von 1910–1960, also Bauhaus, Blauer Reiter bis Corbusier.»

DAS FAMILIENUNTERNEHMEN AUSBAUEN UND WEITERGEBEN Nun wechseln wir vom Weissen zum Roten, einem Blauburgunder von Franz Haas aus Montan im Südtirol. Neben Cheseaux-sur-Lausanne und Bern entstanden in den Sechziger- und Siebzigerjahren Niederlassungen der Firma in Zürich, Luzern, Basel und Lugano. Gemächlich kamen die Gebrüder Imfeld voran. 1977 trennten sich ihre Wege. Der eine Bruder übernahm Cheseaux-sur-Lausanne, der andere Sarnen. Niklaus und Ewald bekamen Bern, Zürich, Luzern und Basel. «Wo nichts wächst, kann man nichts ernten», sprach der 37-Jährige und hatte ein Ziel: Marktleader in der Schweiz und Wachstum in Deutschland.

1989 war Niklaus Imfeld angekommen. In der Schweiz war seine Firma die grösste, in Deutschland übernahm er die Marktführerin Boos und Hahn in Ortenberg in Süddeutschland, die gescheitert war, ihre Nachfolge zu bestellen. Die Firmengruppe hiess nun Westiform statt Westineon, «weil wir uns nicht auf ein Neon-Material konzentrieren wollten, sondern auf Produktentwicklung». Und nach der Übernahme eines weiteren Konkurrenten, der Hoerner Lichtwerbung in Eberstadt, war Westiform auch der grösste deutsche Anbieter und Produzent von Lichtreklamen im Aussen- und Innenraum.

Um die Grösse zu illustrieren, muss man sich nur all die Automarken vorstellen, die landauf, landab von ihren Zentralen und ihren Tausenden Filialen in den Nachthimmel strahlen, die Einkaufszentren mit ihren riesigen Lichtplastiken auf den grünen Wiesen, aber auch die zahlreichen Biermarken, die in Kneipen von Kiel bis Lörrach über dem Tresen leuchten. Und über dem weit gefächerten Geschäft wacht als Präsident des Verwaltungsrates Niklaus Imfeld, bald siebzig Jahre alt, seinerzeit Händler von Kurzwaren für den Jüngling, dann Kaufmann und Unternehmer. Er hat seine Nachfolge in und mit der Familie geregelt und sagt: «Alles das, was meine Nachfolger schon heute besser wissen, werde ich bald übergeben und so Schritt für Schritt loslassen.»

50 JAHRE WESTIFORM

Gut 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erzielten 2008 in der Westiform-Gruppe konsolidiert 140 Mio. Franken Umsatz. Sie stellen rund um die leuchtenden Buchstaben Produkte her von Anzeigensystemen über LED-Grossbildtechnik bis zu Wegleitsystemen; sie organisieren Dienstleistungen von der Technik über die Totalunternehmung bis zur Wartung – und die Produktion vom Werkzeugbau über Stahl, Kunststoff, Glasbau, Oberflächenverarbeitung bis zur Elektrifizierung. Vormontage, Montage, Kundendienst und Wartung bleiben in der Firma.

Umsatzmittler sind die grossen Werbeagenturen. Die Westiform-Betriebe stehen in der Schweiz, in Deutschland, Tschechien und China, es gibt Niederlassungen in Österreich, Frankreich, Japan und Partnerbetriebe auf allen Kontinenten. Der Pionier, Besitzer und VR-Präsident Niklaus Imfeld hat die Weichen für seine Nachfolge gestellt.

Der Betriebswirtschafter Markus Imfeld besorgt das Marketing und führt mehrere Firmen, Peter, ebenfalls Betriebsökonom, ist Controller der Gruppe und Familiensprecher, aber mit eigenem Geschäft. Anna, die Tochter, wird bald in den Verwaltungsrat eintreten und als Journalistin die Kommunikation der Gruppe steuern, und Sohn Klaus, der Wirtschaftsinformatiker, wird als Aktionär der EDV Impulse geben. Der Neffe Thomas Imfeld führt die Westiform International. Alain Schindler leitet als CEO auch in Zukunft die gesamte Westiform-Gruppe und ist auch als Aktionär am Familienunternehmen beteiligt. Die Führungskräfte, aber auch langjährige Mitarbeiter der Westiform sind mit 13 Prozent des Aktienkapitals beteiligt. Niklaus Imfeld wird sein Aktienpaket in vier Stücke teilen, je ein Teil für die Tochter und die drei Söhne. Ein Aktionärsbindungsvertrag sichert die Familie ab.

LINKS

Die Websites der Beteiligten

› www.westiform.ch

› www.cth.ch