

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 27 (2014)
Heft: [6]: Sedoramas Raum

Artikel: "Wir denken in Generationen, nicht in Quartalen"
Autor: Simon, Axel / Utiger, Erich T. / Brunner, Marc
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-583448>

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: 14.01.2026

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



Erich T. Utiger links
übergibt seine Anteile an
Dr. Marc Brunner.

«Wir denken in Generationen, nicht in Quartalen»

Ein Gespräch mit der alten und der neuen Führung von Sedorama über die Tücken des Objektmöbels und die Verantwortung eines Familienunternehmens.

Text:
Axel Simon

Sie sind einer der führenden Objektmöbelhersteller.

Was ist ein «Objektmöbel»?

Erich T. Utiger: Das Objekt ist ein konkretes Gebäude, das wir möblieren. Ein Objektmöbel ist für den öffentlichen Bereich hergestellt, im Gegensatz zum privaten Wohnmöbel. Die Anforderungen sind sehr unterschiedlich. Im öffentlichen Bereich muss ein Stuhl stapelbar und reihbar sein, er sollte leicht sein. In der Kantine, im Restaurant oder im Saal wird ein Stuhl täglich mehrfach benutzt, von den unterschiedlichsten Menschen. An den Sitzkomfort werden andere Anforderungen gestellt. Ein Objektstuhl muss im Durchschnitt als bequem empfunden werden. Ein Wohnstuhl wird persönlich ausgesucht und muss für mich, also den Käufer, bequem sein. Ein Objektstuhl ist nicht *mein* Stuhl, sondern es ist *der* Stuhl. 45 von 50 Personen sollten sagen: Der ist gut!

Was läuft bei einem Hersteller von Objektmöbeln anders als bei einem Hersteller von Wohnmöbeln?

Erich T. Utiger: Die Entwicklung läuft komplett anders. Wir brauchen so viele Informationen wie möglich über die Nutzung und die Ansprüche, die ans Möbel gestellt werden. Ist es ein Restaurantstuhl oder ein Saalstuhl? Steht er meistens in einer Reihe, oder wird der Saal täglich umgebaut? Wo lagert man die Stühle, wenn sie nicht gebraucht werden? Müssen sie in einen Lift passen? Die Anforderungen sind nie dieselben. Je mehr wir wissen, desto besser können wir auf die Bedürfnisse eingehen.

Marc Brunner: Es gibt zwei grundsätzlich unterschiedliche Wege, wie wir ein Produkt entwickeln. Der erste Weg ist, wir entwickeln es gemeinsam mit Kunden für ein bestimmtes Gebäude oder passen ein Standardprodukt an, wie zum Beispiel bei der Messe Basel siehe Seite 12. Vom Kunden kommen sehr spezifische Anforderungen, die wir dann in die technische Lösung übersetzen. Der andere Weg: Wir nehmen uns gemeinsam mit Industriedesignerinnen oder Architekten ein Thema vor. Dabei blicken wir auf

den Markt, kommen mit dem Potenzial eines Gestalters auf neue Lösungen. Historisch gesehen kommen Brunner und Sedorama vom ersten Weg, aus dem Bereich der individuellen Saalbestuhlung. Mittlerweile sind wir aber in ganz anderen Bereichen tätig, in denen wir eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte für spezielle Bereiche haben: Krankenhaus, Altersheim, Wartebereich im Verwaltungsgebäude, Cafeteria, Lounge, Konferenzbereich.

Was gibt es an heutigen Möbeln denn noch zu verbessern? Welche Innovationen sind beispielsweise bei Hallenstuhlsystemen noch möglich?

Marc Brunner: Diese Frage stellen wir uns bei jedem neuen Modell: Was bringt es an Fortschritt für den Kunden? Das kann ein neues Design sein, ein neues Material oder eine neue Kombination von Materialien, eine Funktion, die besser erfüllt wird als bisher. Oder es gelingt uns ein Stuhl, der die Anforderungen der Kundin zu einem günstigeren Preis erfüllt. Innovation kann aus den unterschiedlichen Bereichen kommen. Mit dem *«A-chair»* produzieren wir nun den ersten Saalstuhl vollständig aus Kunststoff.

Was für eine Rolle spielt die Nachhaltigkeit?

Marc Brunner: Wir haben Verantwortung, gerade als Familienunternehmen. Der Name steht am Haus: *«Ein Brunner Unternehmens»*. Wir denken in Generationen, nicht in Quartalen. Nachhaltigkeit spielt eine sehr wichtige Rolle, und zwar sowohl in ökologischer Hinsicht als auch wirtschaftlich, sozial und gestalterisch – das nachhaltigste Produkt ist immer dasjenige, das zwanzig Jahre hält. Wir setzen auf die Recyclingfähigkeit von Produkten, den Einsatz nachwachsender Rohstoffe, nutzen Buchenholz aus zertifizierter Waldwirtschaft und Holzlack auf Wasserbasis. Und wir sind ein Hersteller, der zu 95 Prozent in Europa fertigt und seine Gewinne ins Unternehmen investiert.

Erkennt man Sedorama-Möbel am Design?

Erich T. Utiger: Wir suchen immer ein eigenständiges Design. So gesehen gibt es ein Sedorama-Design. Wir sind ein Brunner-Unternehmen, daher müsste man eher von einem Brunner-Design sprechen, das von Sedorama in der Schweiz vermarktet wird. Eine eigenständige Gestaltung ist unabdingbar. Wenn alle praktischen Anforderungen erfüllt sind, muss der Stuhl noch schön sein. Was ist schön? Form ist auch dem Zeitgeist unterworfen. Was wir heute als toll empfinden, ist in dreissig Jahren entweder ein alter Hut oder – seltenes Glück – ein Klassiker. Das weiss man aber noch nicht, während man ihn lanciert.

Ihre Referenzliste ist lang und wohlklingend:

Konferenzzentren, Hotels und Spitäler in ganz Europa.

Was macht Sedorama respektive Brunner anders, besser als die Konkurrenz?

Erich T. Utiger: Besser zu sein als andere heisst: kompetenter sein, schneller sein, zuverlässiger sein, im Idealfall noch etwas günstiger sein. Wir hören zu, was der Kunde will und setzen es dann um. Wir sagen nicht einfach: Das ist mein Stuhl, willst du den haben? Wenn der Architekt meint, der Stuhl passe in den Proportionen nicht ganz in sein Objekt, dann machen wir ihn etwas schmäler, breiter oder höher, wenn das machbar ist. Da waren wir immer schneller als die Mitbewerber.

Arbeitet Brunner beim Design ausschliesslich mit Externen zusammen?

Marc Brunner: Wir haben ein internes Entwicklungsteam, arbeiten aber bei den Neuentwicklungen stets mit externen Gestalterinnen und Gestaltern zusammen. Meistens sind das Industriedesigner, wie Wolfgang C. R. Mezger, manchmal auch Architekten, wie Matteo Thun. Bei Letzteren ist es meistens bezogen auf ein Gebäude. Wir durften etwa den Stuhl mitentwickeln, den Oswald Mathias Ungers für das Wallraf-Richartz-Museum in Köln entworfen hat.

Ist der bequemer als der Stuhl in Ungers Deutschem Architekturmuseum in Frankfurt?

Marc Brunner: Ja, ist er. Uns ist es gelungen, Herrn Ungers, bekannt für seine Vorliebe für das Quadrat, an der Rückenlehne eine Kurve abzutrotzen.

Wie haben Sie das geschafft?

Marc Brunner: Durch einen intensiven Dialog. Er sagte: Wenn ihr das so hinbekommt, dass es trotzdem pur aussieht, dann könnt ihr das machen. Wir kitzeln unsere Gestalter immer in Richtung eines vernünftigen Produkts.

Nun sitzen wir hier im Ergebnis einer anderen Zusammenarbeit mit Architektinnen und Architekten.

Was muss das neue Sedorama-Hauptquartier von EM2N für die Firma alles leisten?

Erich T. Utiger: Es ist ein Zwischenziel in der Entwicklung des Unternehmens. Sedorama wurde 1981 gegründet, als Schweizer Vertriebsgesellschaft für Produkte der deutschen Firma Brunner. Das Angebot war damals recht klein und wurde ergänzt durch Fremdprodukte, auch im Stuhlbereich. Als kleines Unternehmen, praktisch ein Einmannbetrieb, waren wir eingemietet in einem Bauernhaus in Ostermundigen mit anfangs zwei Büroräumen und einem kleinen Showroom auf der alten Heubühne. Dort konnten wir uns weiterentwickeln, wir wuchsen, wurden bekannter, mieteten extern Lagerräume dazu. Irgendwann hatten wir jede Ecke des Hauses ausgenutzt und konnten nicht mehr wachsen. Aber ein Unternehmen, das nicht wächst, stirbt. Die Zeit war gekommen, den Ort zu wechseln. Wir suchten Grundstücke, drei Jahre lang. Mit Glück fanden wir dieses hier, direkt an der Autobahn A1. Das ist für das Unternehmen ein grosser Schritt in die Zukunft. Hier haben wir alles unter einem Dach, können effizienter arbeiten und uns so präsentieren, wie wir uns fühlen.

Marc Brunner: Das Gebäude steht für die Zukunft. Es soll ein Identifikationspunkt sein, für uns und für die Kundenschaft. Wir möchten uns bei Architekten positionieren, als designorientiertes Unternehmen. Das Gebäude wird einen enormen Beitrag leisten, Sedorama als Designmarke in der Schweiz zu positionieren. Aus der Perspektive des Mutterhauses Brunner steht das Haus auch für den Glauben in den Standort und in den Markt Schweiz.

Warum haben Sie EM2N mit dem Entwurf des Gebäudes beauftragt?

Marc Brunner: Früh war der Wunsch klar, ein Schweizer Architekturbüro mit der Aufgabe zu betrauen. Aus unserem Netzwerk kamen etliche Empfehlungen. Alfredo Häberli war jener, der sich für EM2N aussprach. Wir besuchten einige Büros, haben uns ihre Referenzen angeschaut. Bei EM2N haben uns die beiden Gründer sofort überzeugt, Daniel Niggli und Matthias Müller, ihre Professionalität. Sie haben uns immer mit auf die Reise genommen, in jeden Entwurfsschritt eingebunden. EM2N ist ein Büro, das sehr viel Wert auf den Entwurf legt. Wichtig war für uns auch der lokale Architekt für die Umsetzung: Wenger Architekten haben als langjährige Partner unseres Hauses die Kosten kontrolliert, den Bau ausgeschrieben und begleitet.

Nun steht ein Generationenwechsel an.

Ein letztes Wort zur Zukunft von Sedorama?

Erich T. Utiger: Wenn wir von Generationenwechsel reden, so ist das für mich nicht mein Ende, sondern der Anfang der Zukunft. Ich bin 69 Jahre alt, schon etwas über die Pensionsgrenze hinaus. Ich will nicht bis zum Zusammenbruch aktiv bleiben. Ich verlasse das Boot aber auch nicht von heute auf morgen, sondern möchte es übergeben, wenn ich nicht mehr gebraucht werde. An die Zukunft glaube ich. Marc Brunner hat das Rüstzeug, gemeinsam mit dem operativen Geschäftsführer Markus Hirsbrunner und dem bewährten Team, das Unternehmen voranzubringen. ●

Chronologie

1981

Rolf Brunner und Erich T. Utiger gründen das Unternehmen als Kommanditgesellschaft. Rolf Brunner ist Hersteller von Tischen und Stühlen, Erich T. Utiger ist der Geschäftsführer. In den ersten beiden Monaten ist das Büro in der Privatwohnung Utigers in Ostermundigen, der Showroom im Bastelraum. Später werden Büro und Lager zuerst in einen ehemaligen Kohlenschopf verlegt und schliesslich in ein neu gebautes Bauernhaus im gleichen Ort. Ein Jahr später befindet sich der Showroom mit rund 450 Quadratmetern in der ausgebauten Heubühne.

1988

Die Heubühne wird bis unters Dach ausgebaut, der Showroom vergrössert sich auf rund tausend Quadratmeter und fünf Ebenen. Ein externes Umschlaglager kommt hinzu.

1998

Die erste Filiale wird in Altendorf eröffnet.

2004

Aus der Sedorama Erich T. Utiger + Co. wird die Sedorama AG. Eine zweite Filiale folgt in Winterthur.

2008

Die dritte Filiale öffnet in Bussigny-Lausanne.

2013

Der neue Hauptsitz in Schönbühl BE wird bezogen. Das Unternehmen richtet sich zugleich neu aus und vollzieht einen Generationenwechsel.

Die Filiale Altendorf SZ wird aufgelöst, die Filiale Winterthur an einer neuen Adresse erweitert. Zum neuen Logo kommt die neue Markenstrategie. Sedorama ist Vertriebsplattform für die beiden Marken Brunner und Völker.

2014

Die neue Geschäftsführung besteht aus dem Geschäftsführer Markus Hirsbrunner und Marc Brunner, Heidi Zeier und Walter Zeier. Das Team von Sedorama zählt 22 Mitarbeitende.



Der neue Geschäftsführer Markus Hirsbrunner.