

Zeitschrift: Saiten : Ostschweizer Kulturmagazin
Herausgeber: Verein Saiten
Band: 13 (2006)
Heft: 145

Artikel: Das Haus aus der Kiste
Autor: Bächtiger, Marcel
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-885184>

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: 07.01.2026

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

DAS HAUS AUS DER KISTE

von MARCEL BÄCHTIGER

DER TRAUM VOM EIGENHEIM LÄSST AUCH IN DER OST SCHWEIZ DIE FERTIGHÄUSER WUCHERN. DIE WILER MARTY HAUS AG KÄMPFT GEGEN DEN SCHLECHTEN RUF DER HÄUSER AB FABRIK. ZU BESUCH BEIM GESCHÄFTSFÜHRER DIETER SCHENK.



Entlang der Hauptstrasse, vom Zentrum Wils Richtung Zürich, reihen sich in fallender Kadenz die verschiedenartigsten Geschäfte. Zum Kauf werden Backwaren, Motorräder und DVDs angeboten, aber auch kuriosere Dinge wie Wasserbetten und Kantonsflaggen. Ein Kilometer weiter stadt auswärts findet sich ein Unternehmer, dessen Produkte voluminöser sind: Große Container verlassen die Industriehalle, in der ein geschäftiges Treiben herrscht. Die Aufschrift auf den Containern weist auf den Inhalt: «Ein Traum von Eigenheim». Wir befinden uns auf dem Areal der Marty Häuser AG, einem der grössten Anbieter von Fertighäusern in der Schweiz. Jede Woche werden hier ein bis zwei Häuser ausgeliefert, Tendenz steigend.

Als Dieter Schenk noch beim Medienunternehmen Ringier arbeitete, liess er sich in Zürich ein Haus bauen. Ein Architekt machte die Entwurfsarbeit. Für die Umsetzung war ein Generalunternehmer zuständig. Schenk, der Architektur und Kunst als sein Hobby bezeichnet, beobachtete interessiert die Planungs- und Bauabläufe. Er eilte aber auch von Musterausstellung zu Musterausstellung, um Bodenbeläge, Fenster und Kücheneinrichtungen auszuwählen, und ärgerte sich über unmotivierte Verkäufer, vor allem aber über die Zeit raubenden Schnittstellen zwischen Bauherr, Architekt und Unternehmern. Schnell erkannte das geübte Auge des HSG-Absolventen: Diese Abläufe lassen sich optimieren.

21

AUS EINEM GUSS

Im Jahr 2001 wurde Schenk Geschäftsführer der Marty Häuser AG. Die traditionsreiche Ostschweizer Firma, die ihren Anfang 1933 in einer Schreinerei im thurgauischen St. Pelagiberg nahm, durchlief in der Folge einen schwungvollen Modernisierungsprozess. Und Dieter Schenk wohnt heute ebenfalls in Wil, im vielleicht innovativsten Fertighaus der Schweiz.

Wobei gerade der Begriff «Fertighaus» dem Geschäftsführer zu schaffen macht. Noch immer verbinden zu viele potentielle Bauherren damit Billighäuser mit dünnen Wänden, normierte Kisten von zweifelhafter Qualität. Gegen dieses negative Image kämpft die Marty Häuser AG tapfer und mittlerweile erfolgreich an. Qualitätszertifizierungen wurden eingeführt, ein modernes Kundencenter eröffnet, die Palette der traditionellen Haustypen wurde um zeitgemässen Entwürfe erweitert und die Planungs- und Produktionsprozesse digitalisiert. «Gebaut wie erträumt wie besprochen wie berechnet wie bestellt», dieser kehrreimartige Werbeslogan, der Zuverlässigkeit und Qualität verspricht, scheint die Kundschaft zu überzeugen. Die Marty Häuser AG verzeichnete in den letzten Jahren Wachstumsraten im zweistelligen Bereich und ist eine der führenden Anbieterinnen im Bereich Holzsystembau.

Auf dem Werkgelände in Wil arbeiten heute rund 80 Angestellte, etwa die Hälfte davon in einem unscheinbaren Bürogebäude. In diesem ist auch der Empfang für die Kunden. Im monitären Sitzungszimmer, das mit einem grün schimmernden Aquarium ausstaffiert ist, hat man gerade mit Champagner angestossen.

Anlass ist die Unterzeichnung eines Werkvertrags zwischen der Marty Häuser AG und einem bauwilligen Ehepaar. In Begleitung ihres persönlichen Marty-Häuser-Beraters verlassen die baldigen Besitzer eines Eigenheims zufrieden das Sitzungszimmer. Als nächstes steht die Bemusterung an: Eine Innenausbauberaterin wird die Bauherren während zweieinhalb Tagen durch das Kundencenter führen, wo von der Fassadenverkleidung bis zur Türklinke das zukünftige Heim zusammengestellt wird. Die «Herumreiserei» von Anbieter zu Anbieter, die Herrn Schenk dazumal in Zürich die Freude am eigenen Hausbau getrübt hat, erübrigt sich hier. «Für kulinarische Genüsse und die Übernachtung zwischen diesen interessanten Tagen ist ebenfalls gesorgt», versichert die Werbebrochure.

EIN HAUS FÜR DEN CEO

Die Zelebrierung des Eigenheimbaus gehört mit zum Konzept von Dieter Schenk: Bauen soll zum «einmaligen Erlebnis» werden, optimal betreut und professionell umgesetzt. Zuverlässigkeit und Qualität sind die Schlüsselbegriffe, mit denen um Kundschaft geworben wird. Die Firma übernimmt vom ersten Augenblick an die Verantwortung: Sie unterstützt den Kunden bei der Beschaffung von Bauland. Das hauseigene Architektenstudio entwickelt erste Grundrisse. Finanzierungsspezialisten erarbeiten eine Kostenzusammenstellung. Steht der Entwurf, wird das Baugesuch eingereicht. Nach erfolgter Bewilligung steht ein nächster Höhepunkt des «Bau-Erlebnisses» an, der Spatenstich. Entsprechend dem zukunftgerichteten Auftritt der Firma wird das Signal zum Beginn der Bauarbeiten nicht mehr symbolisch mit dem Spaten ausgeführt, sondern mit dem Bagger. Die Marty Häuser AG tritt jetzt als Totalunternehmer auf, der die Gesamtverantwortung für das Bauvorhaben

22

übernimmt. Wieder steht dem Kunden ein persönlicher Marty-Häuser-Bauleiter zur Seite, der gemäss Werbebrochure «Ihnen mit Stolz ein mängelfreies Heim überreichen wird». Für die steigende Nachfrage nach Marty-Häusern ist wohl nicht zuletzt die «Festpreisgarantie» verantwortlich, die durch diesen kontrollierten und quasi firmeninternen Ablauf möglich wird.

Die Kunden, sagt Dieter Schenk, seien in den letzten Jahren anspruchsvoller geworden. Dennoch will er nicht von einer Änderung der Klientel sprechen – eine Kategorisierung der Kunden sei immer trivial. Der einzige gemeinsame Nenner, so Schenk diplomatisch, sei der hohe Qualitätsanspruch der Klienten. Das Augenmerk liege aber verstärkt auf der architektonischen Qualität der Häuser. Weg also vom Typenhaus-Image hin zu individuellen Einfamilienhäusern, die von den neuen technischen Möglichkeiten des Systembaus profitieren. «Was heisst denn Fertighaus?», fragt Schenk rhetorisch. «Nichts weiter als ein Haus aus vorgefertigten Elementen.» Es ärgert ihn, dass das «cheibe Typehaus» noch immer in den Köpfen drin ist. Mit den neuen digitalisierten Fertigungsmethoden – den «integrierten Prozessen» – könne sowohl auf das jeweilige Grundstück wie auf die individuellen Wünsche der Bauherren problemlos und ohne Mehrkosten eingegangen werden. Jedes Marty-Haus sei somit ein Unikat, das auf die spezifischen Voraussetzungen und Vorstellungen reagiere – ganz wie ein «normales» Haus auch.

Vermehrt wird mit Partner-Architekten zusammenarbeitet, die als Entwerfer ihre persönliche Handschrift miteinbringen, ihre Planung aber auf den Holzsystembau abstimmen. Mit gutem Beispiel voran ging der Geschäftsführer gleich selbst: Dieter Schenk liess sich vom St.Galler Architekten Carlos Martinez

ein «Fertighaus» entwerfen, das in klarem Widerspruch zum biederem Image steht, das dem Begriff noch immer anhaftet. Das «Haus Schenk» soll, so sein Eigentümer, die Chancen und Möglichkeiten des modernen Holzsystembaus aufzeigen. Dass nun sein eigenes Wohnhaus laufend besichtigt wird und Eingang in den Firmenkatalog gefunden hat, macht Schenk keine Mühe. Er und seine Familie fühlen sich – und darum geht es schliesslich – in ihrem Marty-Haus «sehr wohl». Holz sei ganz einfach ein tolles Material.

100 KISTEN

Die grosse Resonanz, die sein Haus auch in der Fachpresse gefunden hat, lässt Schenk annehmen, dass das Interesse an individuellen Entwürfen weiter zunehmen wird. Bereits jetzt basieren 40 Prozent der Kundenhäuser vollumfänglich auf einem neu erarbeiteten Entwurf. Noch immer gibt es aber auch die so genannten Hausideen und Referenzhäuser, die die Grundlage für die restlichen 60 Prozent bilden. Ein Blick in die Angebotspalette lässt vermuten, dass die Kundschaft noch nicht geschlossen dem modernen Kurs des Anbieters folgen mag: Hausideen mit sprechenden Namen wie Athena («Landhaus mit südlicher Note»), Hera («Idyllisches Familienhaus») oder Provence («Grosszügigkeit mit Charakter») erfreuen sich nach wie vor grosser Beliebtheit. Schwer zu sagen also, was die Marty-Container in Zukunft auf die Baustellen bringen werden. In einem ist sich Dieter Schenk aber sicher: Der Anteil vorgefertigter Einfamilienhäuser auf dem Baumarkt wird weiter steigen. Zielvorgabe für das Jahr 2008 sind hundert schlüsselfertige Marty-Häuser. In der Montagehalle wird bereits fleissig verladen.

Marcel Bächtiger, 1976, aufgewachsen in St.Gallen, lebt in Zürich als Architekt und Filmemacher.



In der Fabrikhalle: Welches Badezimmer hätten Sie gerne? Bilder: M. Bächtiger

CHRISTIAN PETER UND DIE HELVETIA PATRIA

Aus dem Foyer der Helvetia Patria sieht man scharf über die Fassade des Altbau auf die Schnittstelle zum Neubau. Auf dem Salontisch hats eine Schale mit Schokolade. Gegenüber sitzt Christian Peter, der Geschäftsführer der HRS. Dieser Generalunternehmer ist einer der Platzhirschen in St.Gallen. HRS überbaute das Bleicheliquartier. HRS wird das neue Stadion in Winkeln draussen aufstellen und ist für das Geschäftshaus St.Leonhard verantwortlich. Dort drin ist auch das Büro von Peter. Man hat das Gefühl, es werde gar nicht mehr anders gebaut als mit einem Generalisten. Der Gipfel dieser Entwicklung scheint bald erreicht. So wurde für den Palace-Umbau nicht eine Ausschreibung unter Architekten, sondern unter drei Generalunternehmern durchgeführt. Auf die Frage, ob er nicht auch lieber in einem solchen Haus wie in diesem von Herzog de Meuron arbeiten wolle als im fleckigen Gebäude am Bahnhof weicht Peter aus. Man arbeite ja im Gebäude drin, und dort seien sich die beiden gar nicht unähnlich. Am Bau von Herzog & de Meuron interessiert Peter die Effizienz im Zusammenspiel von Produktion und Gestaltung. Mit drei verschiedenen Elementen wurde die sich auflösende Fassade geschaffen. Und andererseits findet er den harten Zusammenprall von Alt und Neu spannend. Wie denn er als Generalunternehmer zum Abreissen im grossen Stil von alten, gewachsenen Baustrukturen stehe? Früher seien die Leute viel weniger zimperlich gewesen – wenn man nur schon schaue, wie viele alte Kirchen abgerissen wurden, um eine neue und grössere zu bauen. Die Menschen und die Stadt verändern sich. Es gäbe schon Bauten, die zu erhalten sind. Aber nicht jedes Gebäude, das älter als 100 Jahre ist, gehöre dazu. (js)

Die Erweiterung des Hauptsitzes der Helvetia Patria wurde 2003 von Herzog & de Meuron gebaut. Christian Peter ist dipl. Arch. ETH und Geschäftsführer des Generalunternehmers HRS.





Ihr DruckDienstleister

«Hut ab» vor bester Qualität!

Neu bei uns:
HP Indigo 5000



- Print on demand
- Personalisierung / Individualisierung
- Offsetqualität
- Kontrollabzüge auf Originalpapier
- hohe Flexibilität
- gutes Preis/Leistungsverhältnis

DigitalDruck – NiedermannDruck

Rorschacher Strasse 290, 9016 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 282 48 80, info@niedermanndruck.ch



Limette café - musik bar - club, Linsebühlstrasse 37, 9000 St. Gallen, Tel 071 220 10 21
Öffnungszeiten: Montag - Donnerstag 16.30 - 24.00 - Freitag - Samstag 16.30 - 01.00/03.00 - Sonntag geschlossen

Restaurant Limon, Linsebühlstrasse 32, 9000 St. Gallen, Tel. 071 222 95 55, mittelmeer@limon.ch, www.limon.ch
Öffnungszeiten: Montag - Donnerstag 09.00 - 24.00 - Freitag - Samstag 09.00 - 01.00, Sonntag geschlossen