

Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 75 (2000)

Heft: 6

Artikel: Plötzlich spielen ganz andere Kräfte im Markt

Autor: Schuppisser, Fritz / Weibel, Mike

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-106875>

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: 27.01.2026

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

Fritz Schuppisser (51) ist Inhaber und Geschäftsführer von SOLTOP, einem Produktionsbetrieb der Solarbranche in Elgg im Zürcher Oberland.

Plötzlich spielen ganz andere Kräfte im Markt

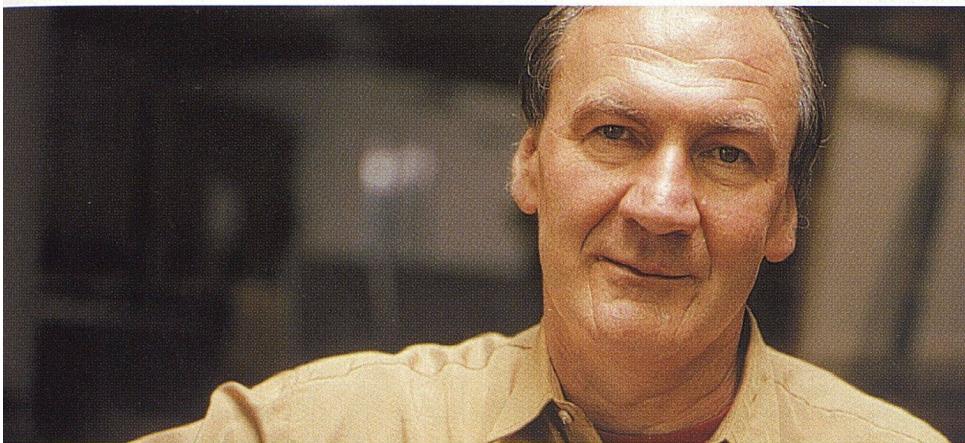


Foto: Ferenc Hamza

KK Wenn ich mir etwas wünschen könnte? Dann sicher, dass wir unsere neue Produktionshalle bald realisieren können! Hier wird es immer enger, es ist alles vollgestellt mit Rohstoffen und Komponenten, die wir weiterverarbeiten. Wenn neue Aluprofile geliefert werden, müssen wir den halben Betrieb zur Seite stellen, damit wir mit dem Gabelstapler nach hinten fahren können!

Die neue Halle kommt gleich nebenan zu stehen, ein Holzbau, der in wenigen Monaten schon bezugsbereit sein kann. Wer hätte vor 20 Jahren gedacht, dass man heute wieder mit Holz baut?! Mit dem Neubau unterschreiten wir den Minergie-Standard massiv. In der Aussenwand sind grosse Fenster geplant, damit die Mitarbeiter auch sehen, was draussen los ist.

Zuerst aber muss ich das Land dazu kaufen, knapp 3000 Quadratmeter. Erstmals muss der Betrieb Geld aufnehmen, denn das ganze Bauprojekt kostet an die zwei Millionen Franken. Bis jetzt haben wir keinen Franken Fremdkapital in der Bude. Eigentlich müssten wir als Solarunternehmen ja zur Alternativen Bank gehen, aber dort muss man so viele Unterlagen liefern, dass man gar nicht mehr zum Schaffen kommt. Mit unserer lokalen Bank ist das nicht so kompliziert.

Noch lieber wäre mir allerdings, wenn wir einen Partner fänden, der am gleichen Strick zieht wie wir. In jüngster Zeit steigt auch der Heizungsgrosshandel in die Solarthermie ein: Tobler, Howald, Elco, Wiessmann... Die haben natürlich andere Marketing- und Vertriebsmöglichkeiten als ein Kleinunternehmen

wie wir. Da spielen plötzlich ganz andere Kräfte im Markt. Es erinnert mich an die Situation bei den Bioläden, die lange Zeit den Boden für Bioprodukte bestellt haben, und heute wandert die Kundschaft zu den Grossverteilern ab, die heute auch biologische Lebensmittel führen. Wir dagegen bauen aus und beliefern den Grosshandel auch direkt.

SOLTOP hat letztes Jahr mehrere tausend Quadratmeter Kollektoren produziert und verkauft. Dazu kamen natürlich noch die Speicher und die Systemtechnik. Mit zwölf Mitarbeitern machen wir einen Umsatz von über 3,5 Millionen Franken. Und wir produzieren hier! Weil die Arbeit hier teurer ist als in der Türkei oder in China, müssen wir möglichst rationell herstellen. Unsere Chance ist es, ein super leistungsfähiges, qualitativ hochstehendes Produkt zu einem marktüblichen Preis anzubieten. Schon bald lancieren wir einen neuen, patentierten Kollektor. Er kann wie ein Ziegel auf dem Dach verlegt werden. In einem Monat liefert der Maschinenbauer die neue Anlage.

Mit SOLTOP bin ich unheimlich intensiv beschäftigt. Trotzdem frage ich mich manchmal abends, was ich eigentlich gemacht habe den ganzen Tag. Als Geschäftsführer verkehre ich fast nur noch zielgerichtet mit den Leuten, und das ist auf der Beziehungsebene weniger befriedigend als früher; da ging ich um sechs los auf Montage, man hat mit der Kundschaft Zmittag gegessen, hat vielleicht 14 Stunden gerüttelt und ist dann noch zum Tanzen ins «Hey». Heute spielt dafür die Familie eine wichtige Rolle. Manchmal ruft meine 4-jährige Tochter an und sagt, ich solle nach Hause kommen. Einen halben Tag pro Woche bin ich Hausmann.

Zur Sonnenenergie kam ich über die Anti-AKW-Bewegung. Ich hatte das KV und die Matur gemacht, als Automech gearbeitet, zwei Semester Jura studiert und dann im Bauhandwerker-Kollektiv ARBA gearbeitet. 1978 machte ich noch eine Lehre als Installateur, wobei ich mich auf Sonnenenergie spezialisierte. Damals hatten wir natürlich ober-idealistische Vorstellungen. Wir dachten, mit Sonnenenergie kann man alles machen! Nach und nach bin ich auf die Welt gekommen. Immerhin: Bei einem Neubau ist Sonnenenergie heute fast immer ein Thema. Vier Quadratmeter Kollektorfläche reichen für eine vierköpfige Familie. Wir haben auch schon für Wohnbaugenossenschaften Anlagen geliefert. Wenn jemand an der Leistung zweifelt, bieten wir ihm ein spezielles Arrangement an: Wir vereinbaren vertraglich die Soll-Leistung, die Bauherrschaft zahlt anfänglich nur 50 Prozent der Anlage. In den folgenden fünf Jahren zahlt der Besteller den Rest, und zwar nach Massgabe der gelieferten Leistung. Wir haben also ein Interesse daran, dass unsere Anlagen optimal Wärme produzieren.

Neben dem Betrieb halten mich auch die Energie-Initiativen auf Trab, schliesslich bin ich im Komitee der Solarinitiative und werde noch einige Flugblätter verteilen. Wir haben von SOLTOP aus ein Mailing an alle Installateure gemacht: Es genügt nicht, jedem einen Kollektor anzubieten – es braucht ein Engagement auf der politischen Ebene, gerade auch weil der Gewerbeverband bereits die Nein-Parole herausgegeben hat. Die Abstimmungen im Herbst sind für mich aber nicht existenziell wichtig; früher oder später fliessen diese Elemente so oder so in die Energiepolitik ein.

AUFGEZEICHNET VON MIKE WEIBEL

