

# Per Tandem nach Deutschland : zwei Schweizer Möbelfirmen auf dem deutschen Markt

Autor(en): **Knoepfli, Adrian**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **6 (1993)**

Heft 5

PDF erstellt am: **20.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-119790>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



# Per Tandem nach Deutschland

**Seit einer Reihe von Jahren bearbeiten die Möbelproduzenten Röthlisberger und Wogg den deutschen Markt gemeinsam. Die Stationen einer Kooperation.**

Herbst 1983: Der Abend war bereits weit fortgeschritten, als Peter Röthlisberger von der Röthlisberger Schreinerei AG (Gümligen) und Otto Gläser von der Wogg AG (Baden/Dättwil) in Krefeld beschlossen, künftig gewisse Dinge gemeinsam anzupacken. Um die beiden Schweizer zusammenzuführen, hatte es deutsche Vermittlerdienste gebraucht: Das Einrichtungshaus Schröder präsentierte in jenem Herbst, aus Anlass seines 110jährigen Bestehens, in einer Ausstellung die Möbelkollektionen von Röthlisberger und Wogg. Letztere war damals erst einige Monate alt. Offensichtlich hinterliess das Ereignis, das Schröder da insze-

nierte, einen bleibenden Eindruck. Die Kunden würden sich noch heute an das «sehr spektakuläre Fest» erinnern, hat Lothar Schröder festgestellt, der in vierter Generation an der Spitze des Krefelder Unternehmens steht. Und weil Schröder, stets Avantgarde fördernd, die wichtigen Leute der Möbelszene ans Fest eingeladen hatte, waren die beiden Schweizer Kollektionen – Röthlisberger war allerdings schon vorher in Deutschland tätig – auf dem Markt auch gleich prächtig eingeführt. Was nicht heisst, dass der Anfang nicht schwierig gewesen wäre. Dass sie keine Eintagsfliegen waren, mussten die beiden Firmen anschliessend erst beweisen.

## Ein gemeinsamer Mann

Die Kooperation zwischen Wogg und Röthlisberger spielt auf zwei Ebenen. «Wir sind befreundet

und, was die Produktentwicklung und das Marketing anbelangt, relativ kurzgeschaltet», erläutert Otto Gläser die ideale Seite der Partnerschaft. Auf der operativen Ebene beschäftigen Röthlisberger und Wogg in Deutschland seit 1988 einen gemeinsamen Aussendienstmitarbeiter. Dieser betreut die insgesamt rund 80 Wiederverkäufer, die er jährlich zwei- bis dreimal besucht. Ein eigener Mitarbeiter sei günstiger als eine Agentur, und die Identität der Kollektionen komme «direkter zu den Kunden rüber», stellt Gläser fest. Begonnen wurde mit der Zusammenarbeit bei gemeinsamen Auftritten (ab 1984) an der Möbelmesse in Mailand.

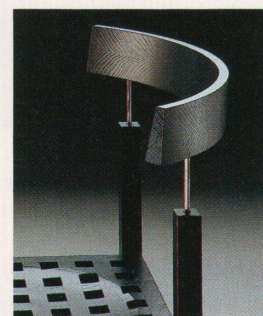
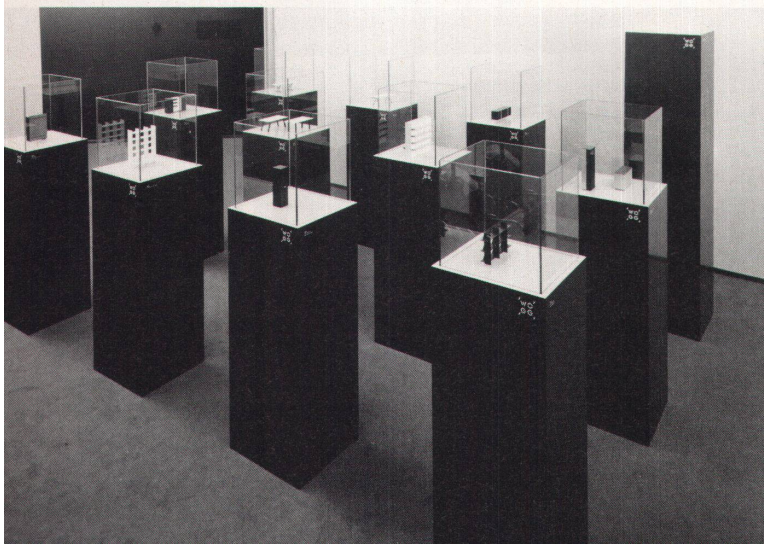
«Wir ergänzen uns sehr gut bei den Produkten, und wir machen von der Designsprache her ähnliche Aussagen», bemerkt Peter Röthlisberger. Die beiden Firmen arbeiten teilweise mit denselben Designern

zusammen: Möbel von Hans Eichenberger, Trix und Robert Haussmann sind beispielsweise in beiden Kollektionen zu finden.

## Im Fünfprozentmarkt

Röthlisberger und Wogg bewegen sich, wie auch ihr Wiederverkäufer Schröder, im hochpreisigen Segment der Designmöbel (Büro und Wohnen), das etwa 5 Prozent des Gesamtmarktes ausmacht. Seine Nische definiert Röthlisberger wie folgt: «Wir machen das, was die Industrie nicht und die Manufaktur nicht mehr machen kann.» Vereinfacht ausgedrückt ist Röthlisberger ein Handwerksbetrieb, der mit den modernsten technischen Mitteln arbeitet. Bei Wogg ist ein industrielles Verfahren, nämlich die Postformingtechnik, das prägende Merkmal. Hier wird ein Spanplattenkern vollständig mit einer Kunstharzplatte ummantelt. Das

Fürs Jubiläum zeigt Wogg alle seine elf Modelle als Miniaturen im Massstab 1:10  
(Gestaltung: Silvio Schmed, Dumeng Raffainer, Lars Müller)



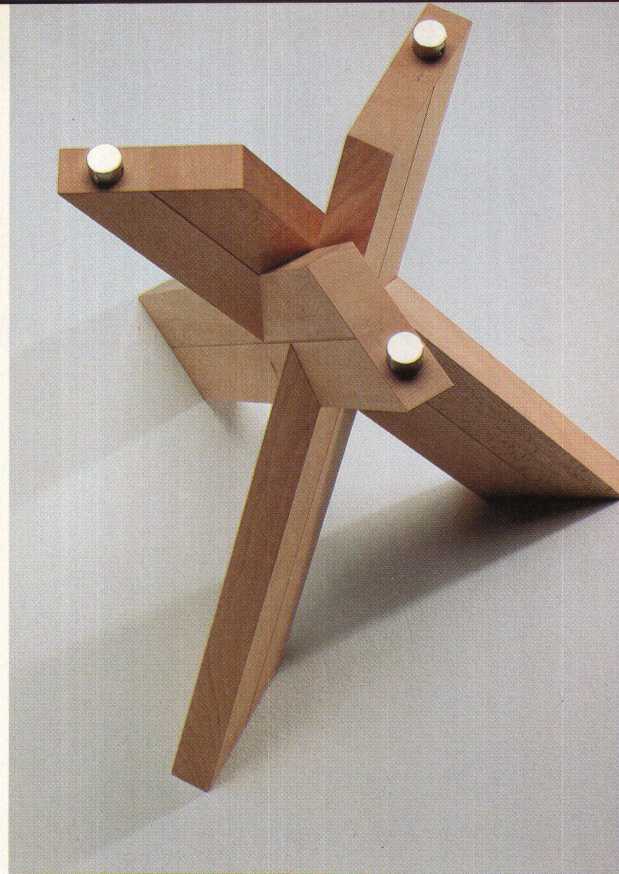
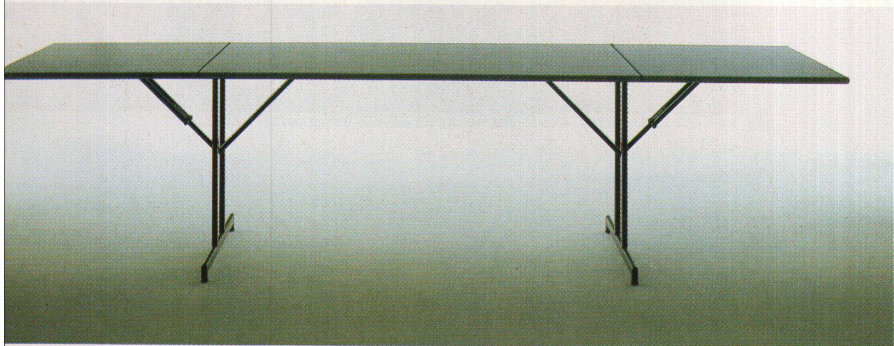
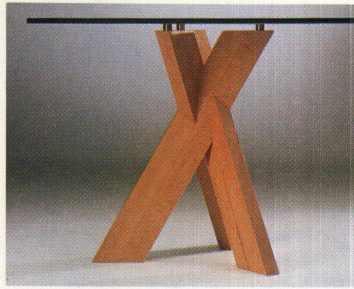
Der stapelbare «Holzstuhl» aus der Kollektion Röthlisberger 1992 (Design Hans Eichenberger)



Konstruieren mit Postforming wird als Herausforderung für die Designer betrachtet.

#### Kooperation auch im Innenausbau

Die zwei Partner sind etwa gleich gross. Wogg macht einen Umsatz von 6 Mio. Franken, hat 5 Beschäftigte und bindet zudem umsatzmässig 40 Leute der Gläser AG, welche die Wogg-Kollektionen herstellt. Röthlisberger setzt insgesamt etwa 5 Mio. um, die Hälfte da-



Das «Trias-Tischbein» der Kollektion Röthlisberger 1992 aus drei gleichen, ineinander verkeilten Buchenstücken (Design: Trix und Robert Haussmann)

Wogg 6: das Klapptischprogramm (Design Ludwig Roner, Bild links)

von in der Sparte «gehobener Innenausbau». Die Firma beschäftigt rund 40 Leute. Wegen der steigenden Entwicklungskosten, die sich in den vergangenen 15 Jahren verfünffacht hätten, sei man einem Wachstumsdruck ausgesetzt, fügt Peter Röthlisberger bei. Sonst würden sich die Entwicklungen nicht mehr finanzieren lassen. Röthlisberger und die Gläser AG kooperieren auch im – umkämpften und vor allem preislich sehr hart gewordenen – Innenausbau. So haben sie zum Beispiel, mit der Genossenschaft Hobel (Zürich) als Dritter im Bunde, für knapp 8 Millionen DM nach einem Projekt von Clara Saal die Daimler-Benz-Cheftage in Stuttgart-Möhringen eingerichtet.

#### Offenheit nötig

Die Zukunftsaussichten im Innenausbau, wo der deutsche Markt für

Gläser und Röthlisberger ebenfalls wichtig ist, werden durch das EWR-Nein der Schweiz beeinträchtigt. Weniger tangiert ist die Sparte Möbel. Für Wogg sei Deutschland, bemerkt Otto Gläser, eigentlich kein Exportmarkt, sondern «unser Heimmarkt zwei». Auf Deutschland und die Schweiz entfallen je etwa 40 Prozent des Wogg-Umsatzes. Seit 1990 produziert Gläser im übrigen bereits im EG-Raum, in einem Betrieb im Elsass. Die Kooperation in Deutschland stufen beide Seiten als erfolgreich ein. Als Beispiel erwähnt Röthlisberger, dass die zwei Partner dank dem grösseren Transportvolumen pro Woche zusammen einen Lastenzug nach Deutschland füllen können und nicht bei einem andern zuladen müssen.

Auf den übrigen Exportmärkten treten Röthlisberger und Wogg al-

lein auf, und es sind gegenwärtig auch keine Projekte für weitere Kooperationen vorhanden. «Ein Kleiner kann nicht zu viele Märkte bearbeiten», stellt Otto Gläser fest. Unabhängig voneinander haben Wogg und Röthlisberger auch den Sprung nach Japan geschafft, wo sie beide ein «Einflugloch» (Gläser) gefunden haben.

#### «Spürnase» Schröer

Um auf einem Exportmarkt Erfolg zu haben, braucht es nach Peter Röthlisberger Profil und geeignete Produkte. Man müsse aussergewöhnliche Möbel herstellen, wobei der Preis heute ebenfalls eine wichtige Rolle spiele, bestätigt Lothar Schröer das «Rezept».

Mit Schröer stand Röthlisberger und Wogg wohl eine ziemlich ideale Plattform zur Verfügung. Der 1991 verstorbene Karl Heinz Schröer, Mitbegründer des Ver-

bandes der Creativen Inneneinrichter (CI), Initiant des Designers' Saturday in Deutschland und «Schweizfan», war eine «Spürnase», sagt Otto Gläser. Er hatte, wie Sohn Lothar feststellt, einen Riecher, Neuigkeiten aufzutreiben. Eine Tradition, die der Sohn weiterführen will. Schröer hat die beiden Schweizern beraten, und dass er sie gut fand, hatte im CI-Verband, der «Nationalliga A unter den deutschen Einrichtungshäusern» (Otto Gläser), Signalwirkung. Mit einer Ausstellung hat die Zusammenarbeit von Wogg und Röthlisberger begonnen. Jetzt stellt Schröer, mittlerweile 120 Jahre alt, in seinen drei Häusern wieder Röthlisberger und Wogg aus: In Dortmund («Interstil» 30.4.–13.5.), Krefeld («Die Einrichtung» 21.5.–1.6.) und Düsseldorf («made in ...» 5.6.–24.6.).

Von Adrian Knoepfli