

Blick zu den Fenstern : wie steht es um den Schweizer Fenstermarkt?

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

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **10 (1997)**

Heft 5

PDF erstellt am: **17.04.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-120601>

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.

Blick zu den Fenstern

Die Krise der Bauwirtschaft trifft auch die Fensterfabriken; doch gleichzeitig werden im Fenstermarkt erstaunliche Erfolgsgeschichten geschrieben. Nötig dafür sind ein offener Kopf und genügend Kapital für technische Neuerungen, ein offenes Ohr für Anforderungen der Architekten und eine gute regionale Abstützung.

«Das bringt uns absolut etwas», meint Martin Haas, Mitglied der Gruppenleitung von Glas Trösch, auf die Frage, wie sich zum Beispiel die Architektur eines Theo Hotz auf die Branche auswirkt. Die Glasfläche, so Haas, sei grösser geworden. Solche Bauten seien aber erst durch neue Techniken wie die Magneton-Beschichtung möglich geworden. Glashersteller und Fassadenbauer haben also ihren Beitrag geleistet. Glas Trösch, mit Hauptsitz in Bützberg (BE), ist mit gegen 1500 Beschäftigten und rund 450 Millionen Umsatz die führenden Schweizer Glasproduzentin. Die wichtigsten Konkurrenten (Interpane, Giesbrecht) befinden sich heute in ausländischer Hand.

Ein Milliarden Markt

Wie gross der Kuchen ist, um den sich die Firmen streiten, die Fenster und Fassaden bauen, lässt sich nicht eruieren. Die Schätzungen bewegen sich zwischen ein und zwei Milliarden Franken. Vom Gesamtvolumen sind, so Oswald Malz, Geschäftsführer des Schweizerischen Fachverbandes Fenster- und Fassadenbranche (FFF), rund 10 Prozent Metallkonstruktionen (vorwiegend für Gewerbebauten). Etwas über 30 Prozent entfallen auf Kunststofffenster, der Rest je hälftig auf die Werkstoffe Holz und Holz/Metall. Kunststoff wächst, Holz/Metall hat in letzter Zeit gegenüber dem reinen Holzfenster stark aufgeholt. In der Kombination eines Holzrahmens mit Holz/Metall-Flügeln dürfte auch die Zukunft liegen, zumal diese Fenster dank Einsatz neuer Technik bald gleich teuer sind wie die Holzfenster.

Die Grössten der Branche

EgoKiefer aus Altstätten (SG) ist mit Abstand die grösste Fensterfabrik. Sie gehört zur Winterthurer Erb-Gruppe (Autos, Kaffee, Immobilien, Küchen), und ihre 700 Arbeiter und Angestellten produzieren rund 190 000 Fenster und 27 000 Türen. In diesen Zahlen ist der Ausstoss des EgoKiefer-Betriebs in Berlin nicht enthalten. Bei den Kunststofffenstern, die rund drei Viertel der

von EgoKiefer verkauften Fenster ausmachen, hat das Unternehmen einen Marktanteil von über 30 Prozent. EgoKiefer ist vor allem im Markt der professionellen Bauherren stark.

Die Nummer 2 der Branche, 4B Bachmann in Hochdorf (LU), stellte 1996 77 000 Fenster – vornehmlich in Holz/Metall – für 3500 Objekte her. Seit 1988 hat Bachmann den Umsatz mehr als verdoppelt, die Anzahl der Beschäftigten nahm im gleichen Zeitraum von 147 auf 250 zu, und insgesamt wurden über 36 Mio. Franken investiert. Gleichfalls erstaunlich sind die Zahlen der Firma Baumgartner in Hagendorn (ZG). Der einstige Gewerbebetrieb steckte zwischen 1989 und 1996 gut 25 Millionen in die Anlagen. Heute produzieren 48 Beschäftigte bei Baumgartner über 40 000 Fenster, wobei sie keine Kunststofffenster herstellen. Ebenfalls erfolgreich ist Dörig, in der Branche aber eher ein Aussenseiter. Er hat in Mörschwil (SG) 1994 ein neues Werk in Betrieb genommen. Dörig wendet sich an den Endverbraucher und geschäftet aggressiv mit Verkäufern, die auf Provisionsbasis angestellt sind. Dörigs Auftreten mit einer «Fenster-Erlebnisschau», die 360 Tage im Jahr offen ist, mit Inseratekampagnen, Aktionen und Rabatten erinnert stark an einen Discounter.

Schreiner als Käufer

Trotz dieser grossen Anbieter ist der Fenstermarkt immer noch stark handwerklich-gewerblich geprägt und regionalisiert. In den letzten Jahren sind allerdings – nebst einigen grösseren Betrieben wie Biesser Fenster in Luzern und Brauchli in Emmenbrücke – zahlreiche Schreinereien verschwunden. Immer mehr Schreiner bauen ihre Fenster nicht mehr selber, sondern kaufen sie ein. Dieser Trend wird zunehmen. Er hat schon bisher dazu beigetragen, dass Fensterfabriken stark an Umsatz zulegen konnten. Auch in Süddeutschland und im Vorarlberg vertreiben die Schweizer Produzenten die Fenster vornehmlich über Wiederverkäufer. «Technologieschub, Konzentration der

Kapazitäten, Professionalisierung des Vertriebs und verstärkte Marktbearbeitung durch die überregional tätigen Firmen», so fasst Mark Bachmann, als Vertreter der vierten Generation bei 4B Bachmann für Marketing und Verkauf zuständig, die Situation zusammen.

Rationalisierung

Baumgartner hat den Sprung vom gewerblichen zum industriellen Betrieb geschafft. Er nennt seine Firma heute «rationalste Fensterfabrik der Schweiz» nennt. Für Thomas Baumgartner, der den Betrieb in fünfter Generation leitet, sind die Möglichkeiten nicht erschöpft. Mit einer neuen Arbeitsorganisation und einem riesigen Kapitalaufwand könnte man den Personalbestand in der Produktion nochmals halbieren, ist er überzeugt. Mark Bachmann hingegen sieht künftige Rationalisierung vor allem in der Montage, für die modularisierte Systeme entwickelt werden müssten. Bereits stark rationalisiert hat auch EgoKiefer: Mit Lean Production konnte die Firma den Ausstoss um 20 Prozent steigern und gleichzeitig den Platzbedarf um 33 Prozent reduzieren. Die Durchlaufzeit eines Auftrages verminderte sich um 80 Prozent, die Menge der «Waren in Arbeit» um 40 Prozent.

Sanierungsgeschäft

An die Fenster werden immer höhere Anforderungen gestellt. Die Neuerungen sind beachtlich. Zur Wärmedämmung (möglichst tiefe k-Werte) kam mit der Lärmschutzverordnung der Schallschutz, der ein grosses Bauvolumen ausgelöst hat. In der Stadt Zürich, die hier am weitesten ist, saniert allein 4B Bachmann Fenster für über 1 Mio. Franken pro Jahr. In andern Städten hat die Lärmsanierung erst begonnen. In den neunziger Jahren kamen den Fensterbauern auch die Einbrecher zu Hilfe, wobei der Wunsch nach sichereren Fenstern regional sehr unterschiedlich ausgeprägt ist.

Das Bedürfnis nach Wärme-, Schall- und Einbruchschutz sowie nach mehr Komfort sorgt in Kombination mit den gesetzlichen Vorschriften dafür, dass



Illustration: Jürg Steiner

der Fenstermarkt auch in der Rezession recht gut läuft. «Man beginnt eine Sanierung in der Regel bei den Fenstern, wo mit einem relativ beschränkten Budget etwas Nachhaltiges bewirkt werden kann», erläutert Mark Bachmann diese Tatsache. Das Marktvolumen hat sich klar vom Neubau zur Renovation verlagert.

Architekten als Forscher

Schliesslich haben sich die ästhetischen Ansprüche verändert. Den Fensterbauern kommt dabei entgegen, dass die gewünschten schmalen Profile auch energietechnisch sinnvoll sind.

Der Architekt Theo Hotz hat seine Vorstellungen kürzlich am Beispiel eines neuen Hallenkomplexes für die Messe Basel formuliert. Er sehe die Zukunft nicht in dicken Mauern und kleinen Löchern, sondern in dünnen Schichten, in Membranen, in rezyklierbaren und pflegeleichten Materialien. Da sind in erster Linie die Glashersteller und Systementwickler – zu diesen gehören zum Beispiel die Aluminium Menziken und die Aluisse – und die Fassadenplaner und -bauer gefordert. Die Glaspaläste sind die Experimentierobjekte. Von den Ergebnissen profitieren später die Massenprodukte.

«Unmögliches» machen

Einer, der ebenfalls «Unmögliches» möglich zu machen versucht, ist Jakob Löttscher, der in Schiers (GR) zusammen mit einem Bruder und einem Cousin in 4. Generation ein Holzbaugeschäft (Zimmerei, Schreinerei, Fensterbau) führt. Der Betrieb beschäftigt 23 Leute, und die Fensterabteilung stellt jährlich 2500 Fenster in Holz sowie Holz/Metall her. Unter anderem zahle sich jetzt aus, dass sie auch in der Hochkonjunktur «Gängeliarbeiten» erledigt hätten, sagt Löttscher, der auf eine treue Kundschaft zählen kann, die im harten Preiskampf nicht gleich zum

Billigsten läuft. Ebenso treu ist die Belegschaft, die fast ausschliesslich aus gelernten Leuten besteht, die in allen drei Sparten arbeiten können.

«Bei kniffligen Sachen, wenn der Heimatschutz etwas verlangt oder ein Architekt eine ausgefallene Idee hat, kommt man hier in der Region in der Regel zu uns», stellt Löttscher fest. Dann versuche man auch Fenster zu machen, von denen zuerst gesagt werde, «dass das nicht geht».

Trotz grosser Konkurrenz im Tal hat Löttscher gegenwärtig im Fensterbau und in der Schreinerei viel Arbeit. Er beliefert zahlreiche Schreinereien bis in den Raum Zürich mit Fenstern, und er ist auch im Elementbau tätig: «Man muss maschinell gut eingerichtet sein. Da können wir hundertprozentig mit den Grossen mithalten. Die Abläufe müssen koordiniert sein, und es braucht gute Leute, Maschinisten, Bankschreiner, Monteure», fasst Löttscher zusammen. Gegenwärtig erweitert er den Betrieb um eine Abbundhalle (Zimmerei) mit angegliederter Maschinenhalle. Sein wichtigstes Rezept ist also technisches Können und regionale Verankerung.

Ein wunder Punkt

Ein wunder Punkt in der Fensterbranche ist die Entsorgung. Zwar ist das Recycling, auch der im Wettstreit der Materialien immer wieder massiv angefeindeten Kunststoffenster, technisch möglich, doch ist es teuer. Aus einer Studie, die die EMPA im Auftrag der Schweizerischen Zentralstelle für Fenster- und Fassadenbau (SZFF) erstellt hat, wird meist nur zitiert, «dass Materialboykotte und Anwendungsverbote keine sachlich begründbare Legitimierung haben». Die EMPA-Studie formuliert aber auch klar die Bedingungen für die angeführte Aussage: «Daraus ist zu folgern, dass die Bestrebungen zu geschlossenen Recyclingkreisläufen bei allen Rahmenmaterialien mit Nachdruck umgesetzt werden müssen. Nur dann erreichen Fenster aus Metallen und PVC ein vergleichbares Ökoprofil wie Fenster aus einheimischem Nadelholz.»

In den meisten Fällen ist Recycling ein Fremdwort. Die Fenster werden, wie Mark Bachmann kritisiert, einfach durch lokale Muldenbetriebe entsorgt. Die Firma Bachmann selbst nimmt die bei Renovationen ersetzten Fenster neuerdings zurück, zerlegt sie in ihre Einzelbestandteile, schickt das Holz in die Verbrennung, das Glas nach Deutschland und das Metall zum Altschrott. «Man muss Druck auf die Branche machen, damit Fenster nicht mehr in Deponien verlockt werden dürfen», sagt Bachmann. Adrian Knoepfli