Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 7 (1994)
Heft: 8

Artikel: Schreiner aufmöbeln : wie sieht die Zukunft der Schreiner in der Schweiz aus?
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-120001

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: 15.07.2025

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

Schreiner aufmöbeln

Schreinereisterben?

Mit einer Schreinerei auf 1000 Einwohner (Österreich 1400, Deutschland 1900) weist die Branche in der Schweiz eine grosse Betriebsdichte auf, und sie ist zudem stark kleingewerblich strukturiert. Die Grosszahl der Betriebe hat weniger als 5 Beschäftigte. Gemäss der Studie «Der Zukunftsschreiner» glauben sowohl die Schreiner als auch die Kunden daran, dass dies so bleiben wird. Fredy Hörler hingegen, ein technologisch hochgerüsteter St. Galler Schreiner, schätzt, dass sich die Zahl der Schreinereien innert weniger Jahre halbieren wird. So drastisch mag es der Schreiner Hansruedi Lienhard nicht sehen, doch auch für ihn ist die Strukturbereinigung nicht abgeschlossen. Die Zahlen: In den letzten drei Jahren schrumpfte die Beschäftigung im Schreinergewerbe um gegen 10 Prozent oder rund 4000 Stellen.

Die Schreiner wollen wissen, was aus ihrem Beruf wird, deshalb haben sie die Studie «Der Zukunftsschreiner» verfassen lassen. Zusammenarbeit, Flexibilität und Design heissen die Schlüsselworte. Adrian Knöpfli besuchte den Schreinermeister Hansruedi Lienhard und sprach mit ihm über Bild und Wirklichkeit der Schreinerei.

«Das Problem ist: Es fehlt die Zeit. Viele Schreiner fragen sich, wie sie das alles auch noch schaffen sollen.» Das sagt Hansruedi Lienhard. Er leitet in der vierten Generation eine Schreinerei am Rand von Zürich. Angesprochen sind die zusätzlichen Aufgaben, die es gemäss der Studie «Der Zukunftsschreiner» anzupacken gilt. Der ideale Schreiner bietet nämlich, so heisst es in der Untersuchung, umfassende Dienstleistungen an, er kommuniziert mit seinen Kunden und der Öffentlichkeit, er ist innovativ, greift neue Trends auf, befasst sich mit Ökologie und arbeitet mit gleichartigen Betrieben zusammen. Und dann sinkt er ermattet ins Bett.

Markt verloren

Hinter der Studie, die das Dichter Institut aus Zürich im Auftrag des Verbands Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten (VSSM) durchgeführt hat, steckt selbstverständlich nicht der Wunsch, über eine rosige Zukunft zu spekulieren, sondern das Problem, dass die Schreiner Marktanteile verlieren und ihre Betriebe umstrukturieren müssen (siehe Kasten). Rund 30 Prozent des Auftragsvolumens der Schreiner kommt von privaten Bauherren. Aus der Marktuntersuchung geht hervor, dass die privaten Bauherren beim Möbelbau und beim Innenausbau zu gut 80 Prozent die Schreiner-Konkurrenz, also Grossverteiler, Kaufhäuser und Möbelfabrikanten, Hobby-Märkte, Do-it-yourself und spezialisierte Grossfirmen, favorisieren. Dies hauptsächlich aus preislichen Gründen. «Unangefochten ist der Schreiner fast nur noch dann, wenn Massanfertigung und fachmännischer Einbau gefragt sind», heisst es in der Studie. Defizite sieht sie denn auch vor allem in den Bereichen Marketing und Verkauf. Hansruedi Lienhard weiss, dass auch er in diesem Punkt aufholen muss. Insbesondere das «kreative Angehen von möglichen neuen Kunden» müsse er noch «in den Griff bekommen». Das heisst, dass er nebst all seinen Aufgaben als Betriebsleiter auch dafür noch Zeit finden muss. «Je kleiner die Verhältnisse sind, desto mehr ist man auch sein eigener Engpass», stellt Lienhard fest. Verändern könne er das ja nur, wenn er andere Prioritäten setze. Apropos Prioritäten: Selbst handwerklich anpacken oder technische Ausführungspläne zeichnen, dazu komme er schon längst nicht mehr.

Kooperationen: Ein Vorreiter

«Der Zukunftsschreiner» fordert Kooperationen. Da gehört Lienhard zu den Vorreitern. Seine seit dem Ende des 19. Jahrhunderts gewachsene Schreinerei in Zürich-Wollishofen konnte er nur mehr mit Mühe erneuern, da die baulichen Voraussetzungen fehlen. Lienhard tat sich deshalb mit Hanspeter Künzle in Gais (AR) zusammen, der seinen Betrieb mit neuen CNC-Maschinen ausgestattet und die Betriebsabläufe optimiert hatte und folglich auch eine zusätzliche Auslastung suchte. Nun produzieren Künzle und Lienhard, die beide im VSSM-Zentralausschuss sitzen, in einer eigens dafür gegründeten Gesellschaft gemeinsam, wobei die zwei Unternehmen selbständig bleiben. Die Umstrukturierung der Lienhard Söhne AG hat allerdings Opfer gekostet. Waren vorher in Zürich dreissig Leute beschäftigt, so sind es jetzt zwölf. In Wollishofen verblieb der Service: die Planung, die Beratung, die Montage, die Oberflächenbehandlung und kleinere Aufträge. Total arbeiten bei Künzle und Lienhard 35 Leute, womit sie in die Kategorie der mittelgrossen Betriebe gehören.

Zu hohe Kapazitäten

Mit derartigen Kooperationen kann der gegenwärtige technologische Sprung bewältigt werden, ohne die Überkapazitäten und die Übertechnisierung weiter zu erhöhen. Das sind ja die wesentlichen Ursachen des massiven Preiskampfes. Sogar kleine Schreinereien würden sich nämlich, kritisiert Lienhard, Bearbeitungszentren einrichten, die dann lediglich zu 20 bis 30 Prozent ausgelastet seien. Ihm hingegen schwebt das «Hirngespinst» eines gemeinsamen Zentrums vor, um welches herum sternförmig verschiedene Schreinereien angeordnet wären. Lienhard pflegt aber auch andere Formen der Kooperation. Auftrags- und Auslastungsschwankungen versucht er aufzufangen, indem er auch mal Leute ausleiht oder Arbeiten weitergibt. Die Berufskollegen reagieren skeptisch auf seine Gründung einer gemeinsamen Produktionsgesellschaft. Der Verband schlägt eher lockere Kooperationsformen, die auf Marketing und nicht auf Produktionsveränderung hinauslaufen, vor: So den Aufbau von sogenannten Angebotsgruppen, z.B. Küchenbau, GU-Schreinereien, Massivholzmöbel, designorientierter Innenausbau.

Die eigenen Grenzen sehen

«Die Schreinerbranche muss sich in Zukunft als Dienstleistungsbranche verstehen, die nicht nur produziert, sondern plant, informiert, berät, koordiniert und Trendkompetenz verkauft», fordert der «Zukunftsschreiner» weiter. Trendkompetenz verlange vom Schreiner, dass er mit Design, mit Holz, mit anderen Materialien virtuos umgehen könne. Muss nun jeder Schreiner ein kleiner Röthlisberger werden? Lienhard, der als Allrounder mit Schwergewicht individueller Innenausbau tätig ist, plädiert dafür, die eigenen Grenzen zu sehen: «Man muss den Punkt erkennen, wo der Beizug eines Fachmannes nötig ist.» Die neuen Fähigkeiten, welche die Kunden vom Schreiner verlangen, muss dieser teilweise also zukaufen.

Lienhard weist aber auch darauf hin, dass die wenigsten Kunden designorientiert sind. Mit andern Worten: Der Schreiner muss auch die Wünsche von Frau Durchschnittsschweizer erfüllen und beispielsweise deren Betonfassade mit einer heimeligen Holztüre versehen.

«Generalunternehmer»

Die Studie schildert den Schreiner als den Baumenschen, der gut organisieren kann. Sie will diese Fähigkeit fördern. Das läuft auf eine Art «Generalunternehmer» oder Koordinator hinaus. Führt das nicht zum Konflikt mit den Architekten? «Wir wollen dem Architekten die Gestaltung und die Planung nicht wegnehmen», erklärt Lienhard. Der Schreiner sei aber prädestiniert, die verschiedenen Handwerker zu koordinieren und – dies werde immer mehr gewünscht – alles aus einer Hand anzubieten. Es gebe auch Aufträge, bei denen ein Architekt überflüssig sei, sagt Lienhard, und er räumt ein, dass er gerne mehr solche Direktaufträge hätte. «Da ist mehr Platz für Innovation und Kreativität, als wenn der Architekt einen starr definierten Auftrag ausschreibt und nur noch nach Preis und Termin vergibt.» Der Schreiner sei, rühmt Lienhard, vielseitig ausgebildet und habe ein breites Wissen «drumherum». Als Gründungsmitglied des Möbelzentrums des Handwerks, einer weiteren Form der Kooperation, ist Lienhard denn auch in der Lage, dieses «Drumherum» anzubieten. Es gelte aber auch hier, die eigenen Grenzen zu sehen.

Branchensolidarität

Gross ist bei den befragten Schreinern der Wunsch nach Branchensolidarität vorab, wenn es um Preise geht. Das ist interessant, sind doch die Gewerbler an vorderer Front zu finden, wenn Worte wie Deregulierung und Marktwirtschaft fallen. Wenn es um ihre eigene Haut geht, dann predigen sie Wasser und wollen Wein trinken. Da winkt denn auch Hansruedi Lienhard ab: Die Verwirklichung dieses illusionären Anliegens könne nicht Aufgabe des VSSM sein. Dieser müsse vielmehr «die Betriebe im freien Wettbewerb stärken», z.B. durch Schulung in Marketing, Design und Gestaltung – und eben in der Anleitung zu Formen der Kooperation.

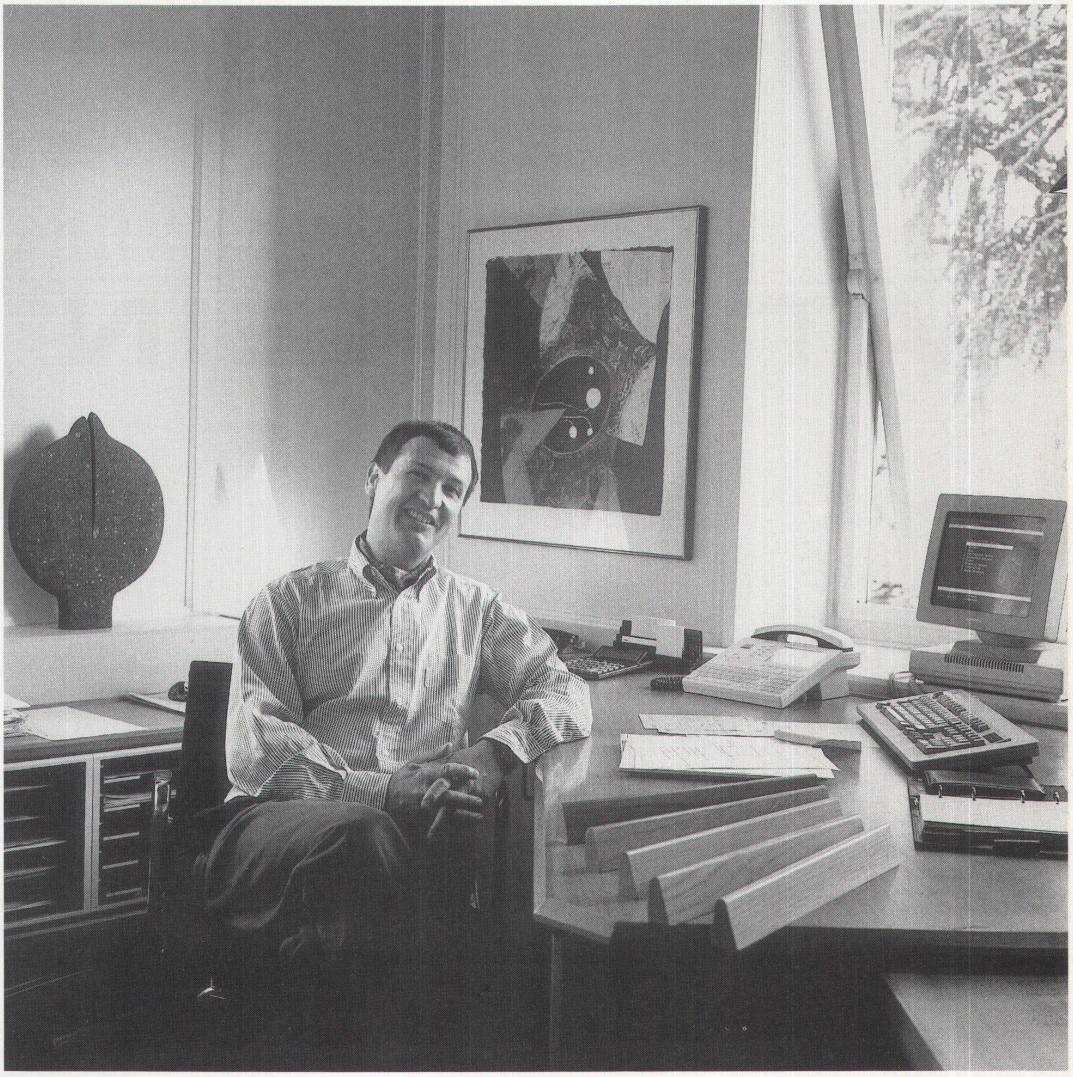

Bild: Maurice K. Grünig

Hansruedi Lienhard: Der Zukunftsschreiner wird in heute noch unüblichen Formen kooperieren müssen

Arbeitnehmer ohne Gewicht

Wenig Gewicht im «Zukunftsschreiner» haben Fragen, welche die Arbeitnehmer betreffen. Die Nachwuchsprobleme sind zwar gering, aber viele Schreiner wandern ab. Hier müsste die Branche eigentlich ein Interesse haben, durch attraktivere Anstellungs- und Arbeitsbedingungen die – gut ausgebildeten – Schreiner bei der Stange zu halten und das auch in einem Zukunftsbild festzustellen.

Der Bericht «Der Zukunftsschreiner» kann beim VSSM, Schmelzbergstrasse 56, 8044 Zürich, bezogen werden. 01 / 267 81 15. Da gibt es auch die Broschüre «Design für Schreiner», in der Adalbert Locher untersucht, was Zusammenarbeit in diesem konkreten Fall heisst.