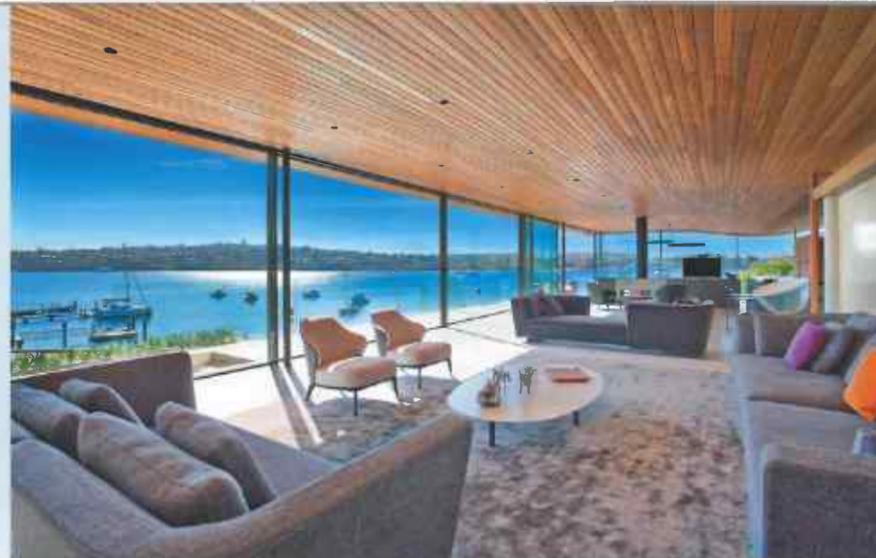


«Wir suchen konsequent die Zusammenarbeit mit starken regionalen Partnern»

Die Ernst Schweizer AG mit Sitz in Hedingen ist ein Kompetenzzentrum für nachhaltige Lösungen rund um die Gebäudehülle, smarte Briefkästen und Paketboxen sowie Montagesysteme für Solarenergie. Samuel Schweizer und Roman Berger geben Einschätzungen zur Zukunft der Branche im Bereich Gebäudehülle und erläutern ihr Zusammenarbeitsmodell mit Partnerbetrieben.



Ein Highlight von Schweizer ist das isolierte Schiebefenster duraslide vista: Mit grösstmöglichen Glasflächen und schlanken Profilen garantiert es einen maximalen Lichteinfall und einen wunderschönen Panoramablick.

Interview

«Wir bauen heute für die Generation von morgen» lautet die Mission der Ernst Schweizer AG. Wie wird dieser Anspruch umgesetzt?

Samuel Schweizer: Wir haben unser Angebot in drei Kernkompetenzen rund um das Gebäude gegliedert. Gebäudehülle, unsere erste Kernkompetenz, umfasst das Projektgeschäft mit Fassaden, unsere Fenstersysteme in Holz/Metall sowie falt- und schiebewände in Ganz-Aluminium. Die zweite sind Briefkästen und Paketboxen. Drittens stellen wir Montagesysteme für Solarenergie her. Alle drei Kernkompetenzen zählen auf unsere zukunftsorientierte Mission ein: In der Gebäudehülle ist unser Antrieb die Energieeffizienz und immer mehr auch die Energieproduktion, bei den Briefkästen und Paketboxen geht die Reise Richtung Smart-Home-Systeme, und unsere Solar-Montagesysteme integrieren die zukunftsweisende Solarenergie in das Gebäude. Damit leistet unser Sortiment einen direkten Beitrag zur Energiewende. Zudem ist uns wichtig, dass unsere Produkte sozial und ökologisch verantwortlich hergestellt werden.

Welche Trends prägen Ihrer Ansicht nach in absehbarer Zukunft das Bild der Gebäudehülle?

Roman Berger: Mit Blick auf die Gebäudehülle beobachten wir, dass die Funktionalität von Fassaden und Fenstern beständig erweitert wird. Auch nehmen aktive Fassaden, die zur Stromgewinnung beitragen, an Bedeutung zu. Das Gebäude wird immer mehr zum Kraftwerk. Das zentrale und zukunftsweisende Thema ist also die gelungene Verbindung von Energieeffizienz, Energieerzeugung und Ästhetik. Immer bedeutender wird auch das Thema Kreislaufwirtschaft. Können die Produkte am Bau am Ende ihres Lebenszyklus wiederverwertet werden? Hier müssen wir als Industrie Antworten geben. Mit unserem Briefkasten haben wir bereits ein Produkt, das aufgrund seiner Materialisierung sehr gut recycelbar ist. Bei einer ganzen Fassade sieht es noch etwas schwieriger aus. Aber auch hier haben wir positive Ansätze, etwa im Bereich Renovation.

So konnten wir jüngst eine von uns installierte Fassade aus den 80er-Jahren sanieren und dabei einen Grossteil der Fensterelemente wiederverwenden. Ein wichtiges Stichwort ist zudem rezykliertes Aluminium, auf das wir sehr stark setzen. Zuletzt bleibt auch die Ästhetik für die Baukultur zentral: Das Fenster soll sich dezent in das Gebäude eingliedern und einen grosszügigen Blick nach draussen ermöglichen.

Die fortschreitende Digitalisierung, intensiverer Wettbewerb, Kostendruck oder Fachkräftemangel sind nur einige der aktuellen Herausforderungen. Wie gut ist die Branche grundsätzlich dafür aufgestellt?
Samuel Schweizer: In der Bauwirtschaft sind die Prozesse, Automatisierung und Digitalisierung grundsätzlich noch nicht auf dem Stand wie zum Beispiel im Maschinen- oder Automobilbau. Unsere Ambition ist es daher, zu die-



Samuel Schweizer (rechts) ist Vorsitzender der Unternehmensleitung von Ernst Schweizer AG, Roman Berger ist Leiter Gebäudehülle und Mitglied der Unternehmensleitung. Sie führen das Unternehmen zusammen mit dem Finanzchef.



Nur ein wenige Millimeter breiter Spalt für das Gleiten des Flügels: duraslide vista zero verfügt über eine komplett flache, bodenebene Schwelle.

sen Lead-Branchen aufzuschliessen. Darum setzen wir stark darauf, mit unseren Partnern nahtlose digitale Abläufe zu definieren. So können wir gemeinsam dort, wo es sinnvoll ist, automatisiert und hocheffizient produzieren. Als verlängerte Werkbank unserer Partner ist es unser Anspruch, ihnen ein Stück weit den Rücken freizuhalten, damit sie ihre Zeit in Verkauf, Beratung oder Montage investieren können.

Sehen wir uns das Verhältnis zu den Partnerbetrieben noch etwas genauer an. Wie sieht Ihr Vertriebsmodell aus?

Roman Berger: Im Bereich der Gebäudehülle sind wir zweigleisig unterwegs. Im Fassadenbau, d.h. bei grösseren Büro- und Verwaltungsbauten oder Bauten für das Gesundheitswesen, bewegen wir uns schnell im Bereich von einigen Millionen Franken. Hier betreiben wir auch künftig unser eigenes Projektgeschäft. Wo hingegen unsere Produkte aus dem Segment der falt- und schiebewände für den Wohnbereich zum Einsatz gelangen, streben wir konsequent die Zusammenarbeit mit regionalen Partnern an. Sie sind einfach näher am

Markt. Wir suchen daher leistungsfähige Metallbaupartner, die einen starken Auftritt in ihrer Region haben. Insbesondere suchen wir Partner, die Projekte mit falt- und schiebewänden in der Grössenordnung von mehreren Hunderttausend Franken abwickeln können. Mit diesen wollen wir ein schlagkräftiges, sich optimal ergänzendes Team bilden und den Markt partnerschaftlich bearbeiten. Wir können viel in die Waagschale legen, nämlich über ein Jahrhundert Erfahrung im Bauen und Renovieren. Davon profitieren unsere Partner.

Wie sieht diese Zusammenarbeit konkret aus? Welche Unterstützung kann ein Metallbauer von Schweizer erwarten?

Samuel Schweizer: Als Zulieferer haben wir in den letzten Jahren stetig in die Entwicklung, das Design und die Produktion unserer Schiebewände, Glasfaltwände sowie Balkonverglasungen investiert und können unseren Partnern so ein hochwertiges Produktangebot offerieren. Zur Komplettierung des Sortiments bieten wir auch klassische Alu-Fenster und -Türen an. Diese Produkte werden wie erwähnt künftig wo immer möglich über das Partner-

netzwerk vertrieben. In verschiedenen Regionen hat sich dieses Modell bereits bestens bewährt.

Roman Berger: Neben der industriellen Entwicklung und Fertigung stellen wir unseren Partnerbetrieben auch notwendige Software-Lösungen zur Verfügung, mit der sie rund um die Uhr konfigurieren oder kalkulieren können. Ganz wichtig ist auch, dass wir unseren Partnern regelmässig potenzielle Kunden zuführen: Wir leiten ihnen die Kontakte von Interessenten und die damit verbundenen Verkaufschancen weiter. Dies ist umso interessanter, als wir dank unserer anderen Geschäftsbereiche über ein breites Netzwerk von Investoren, Bauherren, Architekten oder Generalunternehmern verfügen. Natürlich können unsere Partnerbetriebe auch von technischer Unterstützung mit Produkt- und Montageschulungen oder Vor-Ort-Begleitung bei Erstmontagen profitieren.

Zum Schluss noch eine Frage an Samuel Schweizer: Sie haben als Delegierter des Verwaltungsrats die operative Gesamtverantwortung von Ihrem Vater Hans Ruedi Schweizer übernommen, 2020 wurde die Welt von Corona durchgeschüttelt, weltweite Lieferketten gerieten unter Druck. Das war ein anspruchsvoller Einstieg, nicht?

Samuel Schweizer: Ja, das stimmt, es war eine intensive Zeit. Dabei hätten wir 2020 gerne unser 100-Jahr-Jubiläum gefeiert. Ich selbst habe ab 2016 schrittweise operative Aufgaben übernommen. In der Nachfolge meines Vaters war uns wichtig, die Unternehmensleitung breit abzustützen. Mit Roman Berger haben wir 2017 einen marktorientierten Gebäudehüllen-Profi mit einem Ingenieur-Hintergrund ins Boot geholt. Ich selbst bin zwar Jurist, verstehe mich aber vor allem als Generalist und Unternehmensentwickler. Zusammen mit dem Finanzchef und unseren Bereichsleitern sowie unzähligen überdurchschnittlich motivierten und fähigen Schlüsselpersonen sind wir personell sehr gut aufgestellt. Das Jubiläumsfest für die Mitarbeitenden holen wir übrigens im kommenden September nach.