

Auf dem Holzweg zum Erfolg

Sie sind genauso chic wie die Möbel bekannter Produzenten: Tische, Sideboards und Schränke aus hiesigen Schreinereien.

Von **Roland Grüter**

Das handwerkliche Knowhow der Schweizer Schreiner ist legendär. Davon schwärmen sogar internationale Stararchitekten wie Sir Norman Foster oder Santiago Calatrava. Wo immer die bekannten Bauherren ihre Bauten errichten und diese mit meterlangen Tischen oder kühn geschwungenen Vitrinen bestücken wollen: Sie klopfen regelmässig an die Türen der Schweizer Handwerker und übergeben ihnen die anspruchsvollsten Aufträge.

So brillant Schreiner ihr Handwerk auch beherrschen, in der Vermarktung und im Verkauf ihres Wissensschatzes sind sie miserabel. Was viele Betriebe derzeit doppelt belastet. Der Verdrängungswettbewerb verlangt nach Trittsicherheit und Innovationsgeist. Der Kampf ist hart und wird unerbittlich über den Preis geführt. Qualitätsarbeit muss heute zuerst einmal eines sein: billig.

Möbel als Visitenkarten

Aber es gibt sie, die pffiffigen Schreiner, die ihr Handwerk und ihre Qualitäten einprägsam ins Rampenlicht rücken. Vordenker haben schon längst die entsprechenden Lehren gezogen und sich bereits vor Jahren gedacht: Wir produzieren immer wieder neue Holzmöbel nach den Plänen von Architekten, Designern oder Inneneinrichtern. Weshalb sollten wir dieses Wissen brachliegen lassen? Und entwickelten flugs eigene Werke. Daraus sind kleine Schreinerkollektionen gewachsen, die in Klein- und Kleinstserien produziert und im Direktverkauf oder über den Fachhandel angeboten werden. Nach gut schweizerischem Zuschnitt: Schreiner-Design ist perfekt inszeniert, schnörkellos umgesetzt, aber auch etwas langweilig. Trotzdem verkauft es sich erstaunlich gut.

Die Klein(st)-Produzenten profitieren vom Trend der Massivholzmöbel, wie er sich seit Jahren abzeichnet.

«Die Synergien sind offensichtlich», sagt Philipp Oswald, Eigentümer der gleichnamigen Schreinerei in Oberglatt ZH. An einem Oswald-Tisch tagen etwa die Zürcher Stadträte im Stadtratssaal. «Manchmal interessieren sich die Kunden für einen Tisch», sagt der Zürcher, «und kommen in den Showroom unserer Schreinerei.» Sind sie damit zufrieden, übertragen sie dem Betrieb eventuell später einen weit lukrativeren Innenausbau. «Der Tisch wird so zur Eintrittspforte», sagt Oswald in bildhaften Worten.

Wo Design nach Harz riecht

Jene Kunden, die vom Prestige namhafter Labels schwärmen, werden sich für die Werkstattkollektionen kaum begeistern. Wer sich aber für die Herkunft und die Philosophie eines Möbels interessiert, wird in den kleinen Werkstätten gut bedient: Egal ob man sich darin einen Prototyp, zugeschnitten auf ureigene Bedürfnisse, brettern lässt oder einen Tisch aus einer bestehenden Kollektion.

«Ein wichtiges Verkaufsargument ist das Holzlager», sagt Ferdinand Ladner, Geschäftsführer der genossenschaftlich organisierten Schreinerei Hobel in Zürich-Altstetten. Unter dem Dach des 60-jährigen Betriebes lagern sterbeweise Bretter. Sie stammen aus den umliegenden Wäldern. Warenwert: 250 000 Franken. «Der Duft des Harzes ist überzeugender als hundert Worte», sagt der Chef im weissen Hemd. Die Kunden lernen ihr Möbel als ungehobeltes Rohstück kennen – und können sich, falls erwünscht, vor Ort die Geschichten über die Verarbeitung erzählen lassen. Design wird im Staub der Hobelbank wieder zu jener Disziplin, aus dem das elitäre Fach einstmal entstanden ist: zum greif- und begreifbaren Kunsthandwerk. So was bindet, auch emotional.

In der Schreinerei Hobel arbeiten 19 Angestellte. Die Genossenschaft erwirtschaftet jährlich einen Umsatz von 4 Millionen Franken. 85 Prozent fliessen aus dem Innenausbau, der Rest wird mit Möbeln ge-



BILD DOMINIQUE MEINBERG

Meister und das Werk: Hobel-Chef Ferdinand Ladner mit Tisch-Tablett.

Top-Design von Top-Schreibern

Hobel, Zürich-Altstetten: Infos zur Kollektion über Tel. 01 431 88 88 (Schreinerei) oder Tel. 01 252 32 92 (Laden, Zürich), www.hobel.ch

Tossa, Steg ZH: Infos zur Kollektion über Tel. 055 245 15 16, www.tossa.ch

Oswald, Oberglatt ZH: Infos zur Kollektion über Tel. 01 850 11 58, www.ph-oswald.ch

Superform, Wetzikon ZH: Hauslabel der Schreiner-Kollektivgesellschaft von Michael Sax und Daniel Hotz. Kleinstserien und Unikate werden im Eigenvertrieb verkauft. Tel. 01 970 32 00, www.superform.ch

Apollo, Samstagern ZH: Hauskollektion von Reto Weiss. Verkauf im eigenen Showroom und über den ausgewählten Fachhandel. Tel. 01 786 12 52, www.retoweiss.ch

Xilobis, Losone TI: Hausmarke der Schreinerei-Gemeinschaft Stefan Plüss und Mario Bissegger. Unterhalten ein eigenes Verkaufsgeschäft und beliefern mit der jungen Kollektion den ausgewählten Fachhandel. Tel. 091 791 08 94, www.stefanpluess.ch

Eigenwert, Bern: Hauskollektion der Einmannschreinerei Andreas Pfister. Die Kollektion entsteht in Zusammenarbeit mit einem Partner und wird mittlerweile von einem deutschen Unternehmen produziert respektive vertrieben. Auch Direktvermarktung. Tel. 031 333 60 20, www.andreas-pfister.ch

Zangger, Samedan GR: Ramon Zangger ist schweizweit bekannt für seine modern inszenierten Möbel, etwa aus Arvenholz. Arbeitete unter anderem für den britischen Stararchitekten Sir Norman Foster. Infos: Tel. 081 852 54 95, www.ramonzangger.ch

Möbelmanufaktur, Chur GR: Marion Klein arbeitete einst für den Stararchitekten Peter Zumthor. Seit 1998 arbeitet sie in der Werkstatt in Chur – und produziert klare, streng gestaltete Massivholzmöbel. Infos: Tel. 081 250 44 72, www.moebelmacherin.ch

Möbelmanufaktur, Altstätten SG: Preisgekrönte und profilierte Kleinserien von Heinz Baumann. Innovative Formensprache. Infos: Tel. 071 755 19 77, www.moebelmanufaktur.ch

neriert. Dafür haben die Verantwortlichen in Zürich eigens einen Laden eingerichtet. Dort stehen unter anderem Hobel-Tische zum Verkauf, neben anderen Kreationen aus der Eigenproduktion – etwa dem Serviertablett mit Böckli – und zugekauften Möbeln und Accessoires, die auf oder um den Tisch zu stehen kommen sollen. Entwickelt werden die Hausmodelle mit dem Zürcher Architekten und Designer Stefan Zwicky.

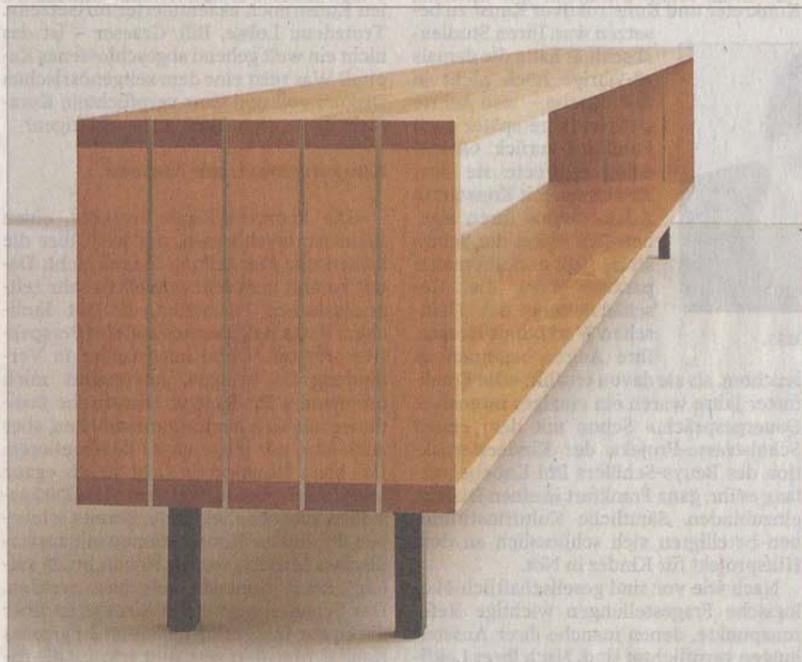
«Der Verkauf ist schwieriger geworden», sagt Ferdinand Ladner, «der Möbelhandel ächzt.» Doch während renommierte Einrichtungshäuser in den vergangenen zwei Jahren riesige Umsatzeinbußen hinnehmen mussten, war der Rückgang im Hobel-Laden klein. «Wir sind zufrieden», sagt Ladner. Was erstaunt: Auch sein Mobiliar kostet gutes Geld und gehört damit zu jenem Segment, das von der Krise derzeit hart geschüttelt wird. Die Holzmöbel sind zwar mitunter günstiger als schicke Designerware aus Italien oder Skandinavien, aber sie haben dennoch ihren Preis: Ein Handmade-Tisch aus Nussbaum (250x90 cm) etwa kostet 6000 Fr.

Die Klientel, die auf Nachhaltigkeit und Herkunft eines Möbelstückes Wert legt, ist zwar klein, dürfte aber in den nächsten Jahren wachsen. Davon ist etwa Beat Hübscher, Mitbesitzer der Möbelwerkstatt

Tossa, überzeugt. «Die Rezession hat die Kunden kritischer gemacht», sagt er: «Und hat das Bewusstsein für jene Werte geschärft, auf welche Schweizer Möbelproduzenten schon von jeher bauen: auf Qualität, Langlebigkeit und verlässliche Dienstleistung.» Diese Werte haben schon einige ehemalige Schreinereien gross gemacht: Wogg, Thut und Röthlisberger. Sie gehören längst zu den wichtigsten Möbel-labels der Schweiz.

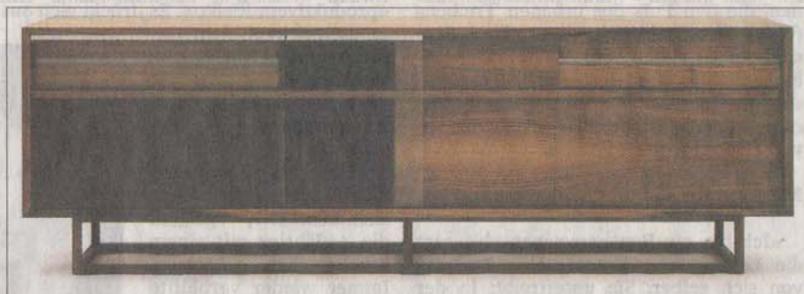
Zeit reif für Schweizer Qualität

Tossa ist das jüngste Erfolgsbeispiel aus diesem Gewerbe. Beat Hübscher hat seine Holzwerkstatt vor zehn Jahren mit Sonia Loosli in Steg im Zürcher Oberland gegründet – und kurz nach dem Start erfolgreich eine eigene Kollektion lanciert. Diese wird inzwischen über den Fachhandel verkauft, rund 50 Einrichtungshäuser präsentieren die Möbel aus dem Tössal in ihrem Sortiment. In den vergangenen fünf Jahren hat der Kleinbetrieb seinen Umsatz um durchschnittlich zwischen 15 und 20 Prozent gesteigert. «Gerade weil Leute das Geld wieder dort ausgeben wollen, wo sie sich verdienen: in der Schweiz.» Der Standortfaktor sei im Möbelfach ein wichtiger Faktor. Das hört man hier zu Lande selten genug.

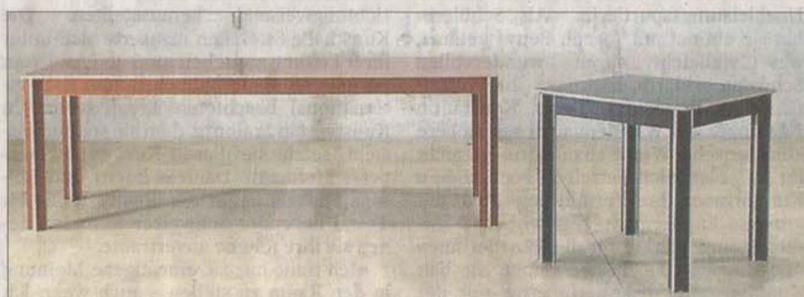


BILDER PD

Freischwebend: Korpus von Oswald, designt von Christiane Hinrichs.



Erfolgreich: Sideboard Aruba von Tossa, designt von Beatrix Bencseký.



Steckbar: Modell «Tischlein steck dich» von Superform.