

CKW übernimmt Winterthurer Solarfirma

Ergie Der Zentralschweizer Unternehmenanbieter CKW expandiert durch die Übernahme einer Firma im Solarbereich: Die CKW hat Ende April sämtliche Aktien der Solarville AG mit Standorten in Winterthur und Egerkingen übernommen. Mit dieser Ergänzung erweitere man das eigene Geschäft auf die Nordost- und Nordwestschweiz, teilte die CKW mit. Das Wachstum beim Bau von Fotovoltaik lag bei der Solarville im letzten Jahr gegenüber dem Vorjahr bei über 30 Prozent. Die Solarville wurde erst 2011 gegründet und beschäftigt heute insgesamt rund 40 Mitarbeiter. Das Unternehmen ist auf die Planung, die Installation und den Erhalt von Solaranlagen spezialisiert; sowohl für Private wie auch für Gewerbe, Industrie und öffentliche Hand. So hat die Solarville kürzlich den Zuschlag für den Bau von Fotovoltaikanlagen in Wallisellen in der Höhe von über 10 Millionen Franken erhalten.

Handlung geschah aus Zufall

Winterthurer Thomas Bachmann, der eigentlich aus dem Maschinenbau kommt, hat das Unternehmen vor zehn Jahren aus Zufall gegründet. Als es umging, das Dach des elterlichen Hofes bei Winterthur zu neuern, entwickelte er aus Interesse mit seinen Brüdern die Idee, eine Solaranlage auf dem Dach der Scheune zu installieren, wie die «Handelszeitung» 2016 berichtete. Bachmann zeigte die Offerte Stefan Rickenbach, der damals als Projektleiter für Solarprojekte arbeitete. «Das haben wir selber billiger gemacht», war das Fazit der beiden. Entstand die Firma, die dann kontinuierlich gewachsen ist. Warum haben die Gründer das Unternehmen nun verkauft? Die Solarville will weiterwachsen und das Marktpotenzial noch besser ausschöpfen. Hierfür begeben sie einen starken Partner, erklärt ein CKW-Sprecher. CEO Thomas Bachmann hat auch die weiteren Geschäftsleitungsmitglieder Daniel Lantschner und Stefan Bachmann bleiben dem Unternehmen auch nach dem Verkauf an die CKW erhalten. Sie sollen der Mitteilung die Geschicke der Firma weiterhin lenken und dem Kundenstamm Kontinuität garantieren. (mim)

Lange Wartezeiten für Kunden

Wer renovieren will, muss sich gedulden. Weil Rohmaterial fehlt, verzögern sich Lieferungen – etwa von Fenstern.

Maurizio Minetti

Die Coronakrise hat zu einer Verknappung vieler Güter geführt. Die starke Nachfrage nach gewissen Produkten und Rohstoffen führt vielerorts zu Lieferverzögerungen und Preiserhöhungen. Das betrifft zum Beispiel den Nachschub neuer Velos oder auch von Holz, wie diese Zeitung berichtete. Betroffen von der Situation sind auch zahlreiche Fenster- und Türenhersteller, wie eine Umfrage zeigt.

«Nicht nur Holz ist knapp, sondern auch Farbe, Klebstoff, Aluminium, selbst Gläser – fast alles ist aktuell mühsam zu beschaffen», sagt Dino Rickenbach, Inhaber der Riwig Türen AG, die in Arth Holztüren herstellt. Bei gewissen Rohmaterialien habe es in den letzten Wochen Preisaufschläge zwischen 5 und 40 Prozent gegeben. «Wir werden von Lieferanten fast täglich mit Preiserhöhungen konfrontiert», sagt Rickenbach. Insbesondere Eichenholz sei massiv teurer geworden. An die Kunden habe man die Preiserhöhungen bislang nicht weitergegeben. «Wir haben noch Ware an Lager, was uns Luft verschafft für die nächsten zwei, drei Monate. Danach müssen wir die Situation neu analysieren», so Rickenbach.

Hersteller haben prall gefüllte Auftragsbücher

Riwig aus Arth verkauft die Türen an Schreinereien, beliefert aber auch Weiterverarbeiter wie die BS Fenster- und Türenbau AG aus Sursee. BS-Inhaber Bruno Stofer bestätigt die Aussagen von Rickenbach. Er hat seine Kundschaft vergangene Woche über eine Verknappung von Türrohlingen und Fertigtürblättern informiert. Die Preise würden «kontinuierlich steigen», heisst es im Schreiben.

Es sei ihm darum gegangen, die Kunden frühzeitig darüber zu informieren, dass sie in der Planung von Projekten längere Lieferfristen zwingend berücksichtigen müssen, sagt Stofer. Preiserhöhungen seien weniger das Problem, denn das Material mache zumindest bei grösseren



Marcel Frank, Inhaber der Frank Türen AG in Buochs, im Rohstofflager seiner Firma.

Bild: Pius Amrein (Buochs, 30. April 2021)

Projekten im Fenster- und Türengeschäft den kleineren Teil der Kosten aus. «Die Planung, Produktion und die Montage auf der Baustelle sind mehrheitlich teurer», sagt Stofer. Somit könne man immer Mischkalkulationen machen. Auch er kann Preiserhöhungen bei Fenstern und Türen nicht ausschliessen, sollte sich die Situation nicht bald bessern. Weit problematischer für das Geschäft seien aber die starken Lieferverzögerungen, so Stofer.

Die Lieferfristen seien schlicht «nicht vorhersehbar», bestätigt auch Marcel Frank, Inhaber der Frank Türen AG in Buochs. Er beobachtet, dass sich die Situation insbesondere im letzten Monat stark verschärft hat. «Es werden Liefertermine versprochen und dann wieder verschoben.» Was normalerweise in vier Wochen angeliefert werde, könne aktuell dreimal länger dauern. Die Frank Türen AG stellt Holztüren mit Sicherheitselementen her und beliefert Architekten, Ge-

neralunternehmer und Schreiner. Preiserhöhungen habe man bislang nicht weitergegeben, aber man habe die Kunden auf eine mögliche Kostenteilung hingewiesen, sagt Frank.

Verschiedene Branchenvertreter glauben, dass es noch ei-

nige Monate dauern wird, bis sich die Situation wieder normalisiert. Die Auswirkungen auf den Geschäftsgang seien unvorhersehbar. Es gibt aber auch eine optimistische Sicht: Entspannt sich die Situation rechtzeitig, könnte vielerorts

eines der besten Jahre der jüngsten Zeit herauskommen. Alle angefragten Fenster- und Türenhersteller haben ein gutes 2020 erlebt – manche sprechen gar von einem Rekordjahr. Auch dieses Jahr seien bereits viele Aufträge vergeben worden.

«2020 war für uns ein wirtschaftlich gesundes Jahr. Ausserordentlich erfreulich lief der Verkauf, sodass wir seit Anfang Jahr wieder volle Auslastung haben und das Team laufend verstärken», sagt zum Beispiel Marcel Frank von der Buochser Frank Türen AG. Von einer «äusserst erfreulichen Auftragslage und einer grossen Nachfrage» spricht auch Jean-Marc Devaud, Chef des Fensterherstellers 4B in Hochdorf. Letztes Jahr habe 4B den Umsatz um 2 Prozent und den Gewinn um 31 Prozent gesteigert. Das neue Jahr habe mit einer sehr starken Nachfrage angefangen. Nun hoffen die Fenster- und Türenhersteller, dass sie die Ware, die sie verkauft haben, auch liefern können.

Das Dilemma mit den Preiserhöhungen

Nach einer Auftragsvergabe die Preise anzuheben, ist nicht üblich. Wenn sich die Preise für Rohwaren aber derart nach oben bewegen wie aktuell, haben Anbieter durchaus die Möglichkeit, im Nachhinein höhere Preise zu verlangen. Die Ware, die jetzt auf die Baustellen gelangt, wurde nämlich meist Monate zuvor bestellt – damals war die Situation eine andere.

Einige Akteure aus der Holzbranche verweisen auf eine Norm des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA. Diese Norm 118 gilt gemein-

hin als die wichtigste Werkvertragsgrundlage der Bauwirtschaft. Sie besagt unter anderem, dass am Ende eines Auftrags höhere Preise verlangt werden können, wenn sich seit der Auftragsvergabe die Beschaffungssituation dramatisch verändert hat. «Natürlich kann man höhere Preise verlangen, aber man will ja auch in Zukunft mit den Kunden zusammenarbeiten und wettbewerbsfähig bleiben, darum ist es schwierig, höhere Preise durchzusetzen», bringt ein Branchenkenner das Dilemma auf den Punkt. (mim)