

# Gehörpfropfen und goldene Armaturen

**Küchen und Bäder** sind heute nicht mehr nur funktional, sondern auch schön, edel und repräsentativ – zu sehen im neuen Gebäude der Sabag. Mit dem Bau will das Unternehmen weiter wachsen.

Das Badezimmer leuchtet in mehreren Farben. Bunte Mosaiksteine verhelfen zu einem edlen Ambiente. Die Armaturen sind vergoldet, der Wasserhahn der Badewanne hat die Form eines Schwans. Die Wanne selber ist eckig – das ist mutmasslich nicht so bequem, aber ungleich einprägsamer als eine herkömmliche Badewanne. «So etwas verkaufen wir schon nicht jeden Tag», sagt Martin Scholl, Unternehmensleiter der Sabag Biel. Mit sichtlichem Stolz führte er gestern die Medienvertreter durch die Räumlichkeiten.

Doch das Vorzeigebadezimmer hat nicht zuletzt einen anderen Zweck: Es ist der Eindruck, der zählt. Steigen Besucher die breite Treppe zur Badezimmerausstellung im Sabag-Neubau empor, erblicken sie im ersten Stock das Edelmodell zuerst. Die stilvolle Ambiance soll ihren Kaufentscheid beeinflussen. Hanspeter Jordi, Verwaltungsratspräsident der Sabag Gruppe, sagt: «Heute besichtigen Kunden mehrere Ausstellungen und vergleichen. Mit unseren repräsentativen Ausstellungsräumen hoffen wir, dass der Kaufentscheid zugunsten von Sabag ausfällt, auch wenn es um eine günstigere Einrichtung geht.»

## Nicht wohnen – leben

Denn repräsentativ, schön und bisweilen edel sind die Ausstellungen im Sabag-Neubau zweifellos. Mit zwei Geschossen à 1200 Quadratmeter Ausstellungsfläche lassen sich die modernen Bedürfnisse der Sabag-Kunden bestens befriedigen, die Sabag ihrerseits hat den Platz, ihre Kompetenz besonders in den Bereichen Küchen und Bäder zu demonstrieren. Denn heute wird in diesen Räumen nicht mehr nur gewohnt und gearbeitet, sondern gelebt. Funk-



Unternehmensleiter Martin Scholl zeigt mit Stolz die neuen Ausstellungsräume der Sabag Biel.

Bilder: Olivier Gresset

ionalität ist nach wie vor zentral, doch Ästhetik ist fast ebenso wichtig.

So kann – Raum und finanzielle Ressourcen vorausgesetzt – eine Küche heute nicht mehr nur eine Küche sein, sondern in den Worten von Geschäftsleitungsmitglied und Verwaltungsrat Ruedi Jordi «eine Landschaft, in der man kocht». Im Trend liegen Granit und das Spiel mit der Beleuchtung. Die Sabag betont dabei den Produktionsstandort Schweiz: «Wir fertigen mit 65 Angestellten in Nidau jährlich 1550 Küchen und 2500 Badezimmer», so Martin Scholl. Gemäss seinen Angaben ist die Sabag der letzte Hersteller dieser Grössenordnung mit Schweizer Produktion.

Die Konjunkturlage spiegelt sich dabei in den Wünschen der Kunden wider. «Es gibt den Trend hin zu höherwertigen Produkten», so Martin Scholl, «wir wollen uns in diesem Bereich positionieren, gleichzeitig aber Produkte auf dem Preisniveau von Jumbo oder Ikea anbieten können.» Vermögende geben heute für eine Küche 100 000 Franken oder mehr aus, eine durchschnittliche Küche im Eigen-



Prestigeobjekt mit goldenem Schwan.

tumswohnungs-Standard kostet um die 35 000 Franken.

## Markantes Wachstum

Der Neubau ist für die Sabag «eine Verpflichtung zum Wachstum», wie es Scholl sagt. In letzter Zeit sei die Gruppe stärker als der Branchendurchschnitt gewachsen. Gemäss Hanspeter Jordi hat die Gruppe von Januar bis Mai den Umsatz um 10,7 Prozent steigern können, die Sabag Biel gar um 18,7 Prozent. Die anhaltend gute Baukonjunktur kommt dem Familienunternehmen entgegen. Die Ertragslage bezeichnet Hanspeter Jordi dagegen «nur» als «zufriedenstellend»: Nicht nur die Bautätigkeit hält an, auch der Preisdruck. Ihr Wachstum will die Sabag Gruppe in erster Linie auf organischem Weg sicherstellen, wenn sich die Möglichkeit ergäbe, sei man aber auch bereit für Akquisitionen, so Scholl. Bereits konnten dank dem Neubau Stellen ausgeschrieben werden: Die Ausstellungsberater haben seit der Eröffnung deutlich mehr zu tun. Dank den Platzverhältnissen im neuen Gebäude kann die Sabag in der Ausstellung allen

tumswohnungs-Standard kostet um die 35 000 Franken.

## Daten zum Neubau

- Grundstück: 20 000 m<sup>2</sup>
- Umbauter Raum: 110 000 m<sup>3</sup>
- Ausstellung: 3000 m<sup>2</sup>
- Bürofläche: 2200 m<sup>2</sup>
- Lagerfläche: 7200 m<sup>2</sup>
- Architekt: Team Gebert, Straessler + Storck
- Innenarchitekt: Hofer + Canal, Roland Frieden
- Bauzeit: April 2006 bis Juni 2007
- Bauinvestition: 26,5 Millionen Franken (tg)

Trends Raum geben. Zum Beispiel dem Holz: Mit dem exotischen Holz Bangkirai (mit Gütesiegel) hält das Material nun auch Einzug auf Terrassen. Bangkirai ist beständig, sollte 20 Jahre lang schön bleiben, wird im Gegensatz zu Steinunterlagen in der Sonne aber weniger heiss. Der Quadratmeterpreis: um die 300 Franken.

Prosaischer geht es im Bauhandwerkermarkt zu, wo man sich etwa auch mit Gehörschutzpfropfen eindecken kann. Nicht auf Hochglanz getrimmt, doch gleichwohl eindrücklich ist das Lager: Damit die acht Meter hohen Regale bedient werden können, mussten eigens neue Gabelstapler angeschafft werden. Auf 7200 Quadratmetern Fläche finden 6500 Paletten Platz.

## Einweihung am Wochenende

Das neue Gebäude muss zwei Kundengruppen dienen: Den Endkunden, die sich ihre neue Einrichtung auswählen und sie über ihre Installateure bestellen, besonders aber den Handwerkern, Installateuren und weiteren professionellen Kunden aus dem Baunebengewerbe, die das Material nur die Lastwagen abholen. Bewusst habe man diese beiden Kundensegmente nicht getrennt, so Architekt Jan Gebert. Das Gebäude sei nun markant, expressiv und wecke Emotionen – sei aber gleichzeitig auch simpel. So verkörpert es das Selbstverständnis und die Bescheidenheit des Familienbetriebs. Am Donnerstag und Freitag wird es mit geladenen Gästen eingeweiht, am Samstag ist «offene Tür» für bestehende und potenzielle Kunden.

## Arbeitgeberstag

### Gygi für Monopol

sda. Postchef Ulrich Gygi plädiert für ein Restmonopol bei der Briefpost. Ein minimales Monopol sei am besten geeignet, die Grundversorgung zu organisieren, sagte Gygi am Arbeitgeberstag 2007 in Lausanne. Neben Gygi sprach auch Micheline Calmy-Rey zu den Patrons.

Im Hinblick auf die nach den Wahlen vom Herbst geplante Vernehmlassung zur neuen Postgesetzgebung erklärte Gygi, dass bei einer vollständigen Marköffnung die Politik Antworten liefern müsse, wie die Grundversorgung finanziert werden solle.

Einmal mehr forderte er zudem, dass die Post ihre Finanzdienstleistungen ausbauen darf. Die Marktführerin im Zahlungsverkehr will ihre Finanz-Produktepalette ausbauen und verlangt dazu die nötigen Bewilligungen.

Bundespräsidentin Calmy-Rey ging in ihrer Rede auf das Verhältnis zwischen Aussenwirtschaftspolitik und Aussenpolitik ein. Die Schweiz verdiene jeden zweiten Franken im Ausland und sei eng in die Weltwirtschaft eingebunden. Die gegenseitige Abhängigkeit zwischen den zwei Bereichen sei deshalb gross und eine Trennung nicht mehr gerechtfertigt.

## in4U AG übernimmt CSH Management

Die Firma CSH Management wurde aufgelöst. Ihre Tätigkeiten werden von der in4U AG in Lyss weitergeführt.

### SIMON WIDMER

Wie diese Woche bekannt wurde, hat Cyrill Schildknecht, Gründer und Inhaber des Unternehmens CSH Management in Schnottwil, seine Firma aufgelöst. Er ist per 1. Mai zur Lysser IT-Firma in4U AG gewechselt und hat seine neue Aufgabe als Projektleiter angetreten. Schildknecht führte die CSH Management in den letzten Monaten ihres Bestehens als Einmann-Firma, seine anderen Mitarbeiter haben bereits vor der Übernahme eine andere Beschäftigung gefunden. «Durch die Übernahme werden keine Arbeitsplätze abgebaut», hält er fest. Mit der Geschäftsführung verbindet Schildknecht eine langjährige Freundschaft, an Ostern hat er schliesslich den Kontakt hergestellt, um die Übernahme zu regeln.

Die in4U ist vor allem in den Bereichen Datacenter und Service für ICT (Information and Communication Technology) tätig. Gemäss Cyrill Schildknecht

werden sämtliche Aufgaben, welche bislang von der CSH Management bearbeitet wurden, neu vom Lysser IT-Betrieb wahrgenommen. «Sämtliche Kunden können von der in4U weiter betreut werden», erklärt er. Dies war für Schildknecht ein notwendiges Kriterium für die Übernahme.

### Alleingang nicht sinnvoll

Die CSH Management war seit 1996 im Computer-, Software und Hardwaremanagement tätig. Ihr Kerngebiet waren Lösungen im Sicherheitsbereich.

In den letzten Monaten ist Schildknecht zum Schluss gekommen, dass eine Weiterführung der Firma nicht mehr sinnvoll gewesen wäre. «Die Anforderungen in der Branche sind ständig gestiegen», sagt er. Um im Wettbewerb zu bestehen, hätte die Firma ungefähr acht Mitarbeiter benötigt. Eine Aufstockung des Personals sei für die CSH Management auch zur Debatte gestanden. «In diesem Szenario wäre es aber sehr schwierig geworden, sich von der Konkurrenz zu unterscheiden.» Die in4U mit rund 45 Mitarbeitern verfüge aber über die kritische Grösse, um erfolgreich zu wirtschaften.

## Seilziehen um Macht und Strategie

Bei der Elektroisolations-Herstellerin von Roll spitzt sich der Machtkampf zu: Der Verwaltungsrat stellt sich klar gegen die Aktionärsgruppe von Finck.

sda. Nun werden die Aktionäre an einer ausserordentlichen Generalversammlung am 13. August entscheiden. «Wir können nicht akzeptieren, dass ein Minderheitsaktionär die Kontrolle übernimmt», sagte Verwaltungsratspräsident Oskar Ronner gestern vor den Medien in Zürich. Die Gruppe von Finck möchte mit der Zuwahl von vier neuen Verwaltungsräten, darunter Ex-Oerlikon-Konzernchef Thomas Limberger, die Mehrheit im Gremium erreichen.

### Anteil erhöht

Die deutsche Familie von Finck hatte im Februar mitgeteilt, dass sie ihren Anteil von 12 auf 22,2 Prozent erhöht hatte. Sie ist damit grösste Aktionärin vor der Gruppe mit Verwaltungsratspräsident Ronner sowie den Unternehmern Thomas Straumann und Rudolf Maag, die 20,8 Prozent kontrolliert. Auch die von der Gruppe von Finck geforderte

Kapitalerhöhung um bis zu 323 Mio. Franken lehnt der Verwaltungsrat ab. Die Aktionärsgruppe von Finck will mit den Mitteln eine Expansionsstrategie des Konzerns in neue Geschäftsfelder finanzieren. Dazu wären auch Übernahmen vorgesehen.

Die von Roll-Führung will dagegen an der Strategie der Fokussierung auf das Geschäft mit Isolationssystemen festhalten. So habe man seit dem Turnaround 2003 im Durchschnitt zweistellige Wachstumsraten und überdurchschnittliche Verbesserungen des Gewinns erreicht, sagte Konzernchef Walter Vogel.

### Milliardenziele

Nach der Strategie der heutigen Führung soll der Umsatz im heutigen Geschäft von 548 Mio. Franken im letzten Jahr auf eine Milliarde im Jahr 2012 verdoppelt werden. Gleichzeitig soll die von Roll auch deutlich rentabler werden. Der Reingewinn soll sich auf 100 Mio. Franken vervierfachen. Daneben will sich von Roll auch im Geschäft mit flüssigen Isolationsstoffen, also Isolationsharzen und -lacken, eine führende Stellung erarbeiten. In diesem Geschäft sieht Ronner das Potenzial für eine weitere Umsatzmilliarde.

## NACHRICHTEN

### Auszeichnung für Etampa AG

mt. Grosser Erfolg für die Grenchner Etampa AG: Das Unternehmen ist der deutschen Continental Automotive Systems als «Lieferant des Jahres» 2006 ausgezeichnet worden. Etampa habe sich den Titel mit einer massiven Erhöhung der Produktionsvolumina bei nach wie vor höchster Qualität und Lieferbereitschaft verdient, schreibt das Unternehmen.

### HDTV: Drei Viertel noch dieses Jahr

sda. Nach dem bereits auf Oktober angekündigten Start von Cablecom kommt das hochauflösende Fernsehen (HDTV) auch bei den übrigen Kabelnetzbetreibern auf breiter Front. Die Branche geht davon aus, dass bis zum 1. Dezember 70 bis 80 Prozent der Kabelnetzunternehmen HDTV anbieten werden.

### Gefragter Bankenombudsmann

sda. 2006 wurden dem Schweizerischen Bankenombudsmann Hanspeter Häni insgesamt 1467 Reklamationen von unzufriedenen Bankkunden zugetragen. Die Komplexität der Fälle habe dabei zugenommen.