

Plötzlich spielen ganz andere Kräfte im Markt

Autor(en): **Schuppisser, Fritz / Weibel, Mike**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **75 (2000)**

Heft 6

PDF erstellt am: **29.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-106875>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Fritz Schuppisser (51) ist Inhaber und Geschäftsführer von SOLTOP, einem Produktionsbetrieb der Solarbranche in Elgg im Zürcher Oberland.

Plötzlich spielen ganz andere Kräfte im Markt

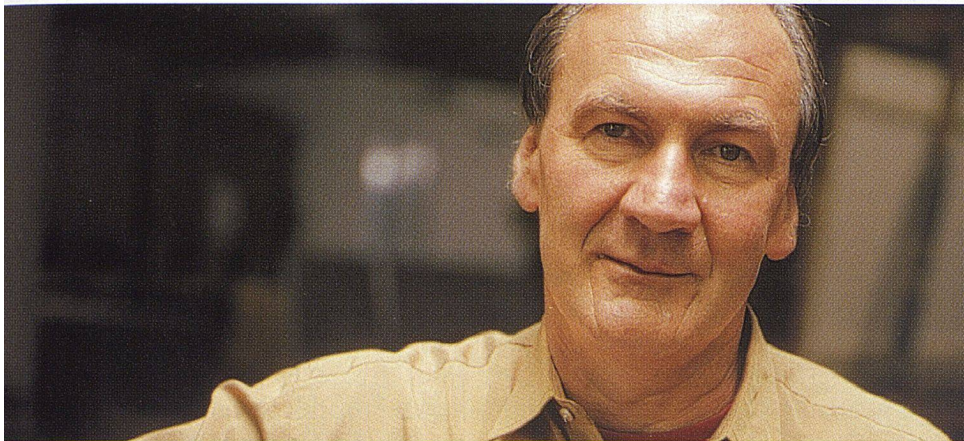


Foto: Ferenc Hamza

«Wenn ich mir etwas wünschen könnte? Dann sicher, dass wir unsere neue Produktionshalle bald realisieren können! Hier wird es immer enger, es ist alles vollgestellt mit Rohstoffen und Komponenten, die wir weiterverarbeiten. Wenn neue Aluprofile geliefert werden, müssen wir den halben Betrieb zur Seite stellen, damit wir mit dem Gabelstapler nach hinten fahren können!

Die neue Halle kommt gleich nebenan zu stehen, ein Holzbau, der in wenigen Monaten schon bezugsbereit sein kann. Wer hätte vor 20 Jahren gedacht, dass man heute wieder mit Holz baut?! Mit dem Neubau unterschreiten wir den Minergie-Standard massiv. In der Aussenwand sind grosse Fenster geplant, damit die Mitarbeiter auch sehen, was draussen los ist.

Zuerst aber muss ich das Land dazu kaufen, knapp 3000 Quadratmeter. Erstmals muss der Betrieb Geld aufnehmen, denn das ganze Bauprojekt kostet an die zwei Millionen Franken. Bis jetzt haben wir keinen Franken Fremdkapital in der Bude. Eigentlich müssten wir als Solarunternehmen ja zur Alternativen Bank gehen, aber dort muss man so viele Unterlagen liefern, dass man gar nicht mehr zum Schaffen kommt. Mit unserer lokalen Bank ist das nicht so kompliziert.

Noch lieber wäre mir allerdings, wenn wir einen Partner fänden, der am gleichen Strick zieht wie wir. In jüngster Zeit steigt auch der Heizungsgrosshandel in die Solarthermie ein: Tobler, Howald, Elco, Wiessmann... Die haben natürlich andere Marketing- und Vertriebsmöglichkeiten als ein Kleinunternehmen

wie wir. Da spielen plötzlich ganz andere Kräfte im Markt. Es erinnert mich an die Situation bei den Bioläden, die lange Zeit den Boden für Bioprodukte bestellt haben, und heute wandert die Kundschaft zu den Grossverteilern ab, die heute auch biologische Lebensmittel führen. Wir dagegen bauen aus und beliefern den Grosshandel auch direkt.

SOLTOP hat letztes Jahr mehrere tausend Quadratmeter Kollektoren produziert und verkauft. Dazu kamen natürlich noch die Speicher und die Systemtechnik. Mit zwölf Mitarbeitern machen wir einen Umsatz von von über 3,5 Millionen Franken. Und wir produzieren hier! Weil die Arbeit hier teurer ist als in der Türkei oder in China, müssen wir möglichst rationell herstellen. Unsere Chance ist es, ein super leistungsfähiges, qualitativ hochstehendes Produkt zu einem marktüblichen Preis anzubieten. Schon bald lancieren wir einen neuen, patentierten Kollektor. Er kann wie ein Ziegel auf dem Dach verlegt werden. In einem Monat liefert der Maschinenbauer die neue Anlage.

Mit SOLTOP bin ich unheimlich intensiv beschäftigt. Trotzdem frage ich mich manchmal abends, was ich eigentlich gemacht habe den ganzen Tag. Als Geschäftsführer verkehre ich fast nur noch zielgerichtet mit den Leuten, und das ist auf der Beziehungsebene weniger befriedigend als früher; da ging ich um sechs los auf Montage, man hat mit der Kundschaft Zmittag gegessen, hat vielleicht 14 Stunden gerüttelt und ist dann noch zum Tanzen ins «Hey». Heute spielt dafür die Familie eine wichtige Rolle. Manchmal ruft meine 4-jährige Tochter an und sagt, ich solle nach Hause kommen. Einen halben Tag pro Woche bin ich Hausmann.

Zur Sonnenenergie kam ich über die Anti-AKW-Bewegung. Ich hatte das KV und die Matur gemacht, als Automech gearbeitet, zwei Semester Jura studiert und dann im Bauhandwerker-Kollektiv ARBA gearbeitet. 1978 machte ich noch eine Lehre als Installateur, wobei ich mich auf Sonnenenergie spezialisierte.

Damals hatten wir natürlich ober-idealistische Vorstellungen. Wir dachten, mit Sonnenenergie kann man alles machen! Nach und nach bin ich auf die Welt gekommen. Immerhin: Bei einem Neubau ist Sonnenenergie heute fast immer ein Thema. Vier Quadratmeter Kollektorfläche reichen für eine vierköpfige Familie. Wir haben auch schon für Wohnbaugenossenschaften Anlagen geliefert. Wenn jemand an der Leistung zweifelt, bieten wir ihm ein spezielles Arrangement an: Wir vereinbaren vertraglich die Soll-Leistung, die Bauherrschaft zahlt anfänglich nur 50 Prozent der Anlage. In den folgenden fünf Jahren zahlt der Besteller den Rest, und zwar nach Massgabe der gelieferten Leistung. Wir haben also ein Interesse daran, dass unsere Anlagen optimal Wärme produzieren.

Neben dem Betrieb halten mich auch die Energie-Initiativen auf Trab, schliesslich bin ich im Komitee der Solarinitiative und werde noch einige Flugblätter verteilen. Wir haben von SOLTOP aus ein Mailing an alle Installateure gemacht: Es genügt nicht, jedem einen Kollektor anzubieten – es braucht ein Engagement auf der politischen Ebene, gerade auch weil der Gewerbeverband bereits die Nein-Parole herausgegeben hat. Die Abstimmungen im Herbst sind für mich aber nicht existenziell wichtig; früher oder später fliessen diese Elemente so oder so in die Energiepolitik ein.

AUFGEZEICHNET VON MIKE WEIBEL