

# Markt

## 2 Milliarden Euro

könnte die Höhe einer neuen Busse für Google betragen. Die EU-Kommission will den Internetriesen laut Berichten diese Woche mit einer Strafe wegen Wettbewerbsverzerrung belegen und ihn zur Änderung seiner Geschäftspraktiken zwingen. (sda)

### Aktien Top

Airesis N	1.2	+5.26%
Belimo Hold. N	4270	+4.53%
Nestlé N	85.65	+4.32%

### Aktien Flop

Evolva Hold. N	0.42	-4.55%
Zwahlen & Mayr I	197	-2.91%
Feintool Intern. N	122.2	-2.63%

### Devisen und Gold

Dollar in Franken	0.9708	+0.16%
Euro in Franken	1.0866	+0.15%
Gold in Fr. pro kg	39 597	+1.41%

### Zinssätze in %

Geldmarkt	23.06	Vortag
Fr.-Libor 3 Mt.	-0.7306	-0.7306
Fr.-Libor 6 Mt.	-0.664	-0.664



Ohne Gewähr. Quelle: vwd group 27/06/2017

## «KSS ist der ideale Investor.»

Takata-Chef Shigehisa Takada musste gestern die Pleite des Airbag-Herstellers bekanntgeben. Der Rivale KSS wird die Geschäfte übernehmen. 12



# Fensterbauer streben an die Spitze

**Hochdorf** Der Fenster- und Fassadenspezialist 4B hat 13 Millionen Franken in seine Produktionsstätte in Hochdorf investiert. Jetzt fasst das Unternehmen in der Westschweiz und in St. Gallen Fuss. Ziel von 4B ist es, die Nummer eins im Fenstergeschäft zu werden.

Rainer Rickenbach  
rainer.rickenbach@luzernerzeitung.ch

Es ist etwas los in den Werkhallen von 4B. Hunderte von Fensterrahmen stehen in verschiedenen Farben bereit, um mit Glas versehen zu werden. Die Mitarbeiter wirken in den riesigen Hallen in Hochdorf fast etwas verloren, doch jeder scheint genau zu wissen, was er zu tun hat. Die Arbeitsschritte greifen präzise ineinander, es herrscht eine Atmosphäre der Konzentriertheit. Auf den Bildschirmen der Maschinen tauchen für Laien rätselhafte Zahlenreihen und Abkürzungen auf und verschwinden wieder.

«Wir haben mit unseren Investitionen einen grossen Schritt in Richtung industrialisierte Produktion getan», sagt Geschäftsführer Bernhard Merki. Der 55-jährige leitet seit Anfang 2014 das Tagesgeschäft des Familienunternehmens mit mehr als 600 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von 170 Millionen Franken. Er kam aus der Maschinenindustrie und ist der erste CEO in der 121-jährigen Firmengeschichte, der nicht der Besitzerfamilie Bachmann angehört. Sein Vorgänger Mark Bachmann sowie dessen Brüder Otto und Ivo Bachmann gehören aber nach wie vor dem Verwaltungsrat an.

### Einfachere Führungsstruktur

Der personelle Wechsel an der Firmenspitze bot den Anlass, die Strategie neu zu formulieren. Das neue Ziel der Firma ist ambitioniert: Bis in drei Jahren will 4B Marktführer in der schweizerischen Fenster- und Fassadenbranche sein. Heute gilt EgoKiefer von der Arbonia-Gruppe als Branchenleader im Land. Um mit den schrumpfenden Margen besser zurechtzukommen, verlegen die Ostschweizer einen Teil ihrer Produktion ins Ausland. Nach 4B als Nummer zwei folgen mit einigem Abstand Baumgartner Fenster in Hagendorn und Swiss Windows der Swisssop-Gruppe von Bernhard und Georges Alpstaeg auf den Plätzen drei und vier. Hinzu gesellen sich mehrere hundert regional und lokal tätige Betriebe. 4B ist heute bereits führend in der wichtigen Region Zürich und in der Zentralschweiz.

Für den Weg an die Spitze haben sich die Hochdorfer strukturell, innerbetrieblich und geografisch neu aufgestellt. Strukturell hat die Firmenführung die Gesellschaften 4B Fenster, 4B Fassaden und Kronenberger zu einer einzigen Aktiengesellschaft mit der Markenbezeichnung 4B zusammengeschlossen. Merki: «Die Führungsstruktur ist nun einfacher, Entschiede lassen sich schneller umsetzen.» Innerbetrieblich wurden unter Merkis Regie die Arbeitsabläufe des aus einer Schreinerei hervorgegangenen Fenster- und Türenherstellers gestrafft. Um Abläufe hinzubekommen, bei denen die Arbeitsgänge möglichst nahtlos ineinandergreifen, in-



4B-Geschäftsführer Bernhard Merki in der Malerei am Hauptsitz in Hochdorf.

Bild: Philipp Schmidli (Hochdorf, 20. Juni 2017)

vestierte 4B in den zurückliegenden beiden Jahren 13 Millionen Franken in die Produktionsanlagen. Eine neue Werkhalle für Fenster mit Metallrahmen wurde vor einem halben Jahr bezogen, die Farbbesprühung der Produkte auf den neusten Stand gebracht und eine klimaneutrale Holzsplitzelheizung eingerichtet. Geschäftsführer Bernhard Merki erklärt: «Wir bekennen uns zum Standort Schweiz. Doch um hier Erfolg zu haben, muss der Herstellungsprozess äusserst effizient sein.»

### Fensterpreis sackte in drei Jahren um einen Fünftel ab

Das ist erst recht mit Blick auf die schmelzenden Margen in der Branche notwendig. Obwohl im Wohnungsbau der Konjunkturmotor wegen des Anlagenotstands nach wie vor brummt, gerieten die Fensterpreise allein in den zurückliegenden drei Jahren um 20 Prozent ins Rutschen. Die Einbusse machte 4B mit mehr verkauften Produkten wett.

«Während der langen Boomphase bauten die Baufirmen und ihre Zulieferer aus. Nun haben wir Überkapazitäten», sagt Merki. Immerhin: Für dieses Jahr sind die Hochdorfer Fensterbauer mit Arbeit eingedeckt, und auch für das kommende Jahr zeichnet sich eine gute Auftragslage ab. Geografisch dringt 4B in Regionen vor, die auf der Karte des Unternehmens bislang weisse Flecken bildeten. Da ist zum einen die Westschweiz: In Crissier im Kanton Waadt sowie in Genf sind die Aussenstellen Nummer zehn und elf entstanden. «Das Geschäft entwickelt sich in der Romanie erfreulich», so Merki. Als Nächstes hat er St. Gallen im Visier, das Stamm- und Branchenprimus EgoKiefer.

Entscheidend im Wettbewerb sind indes die Produkte. Wer in einem Markt mit sinkenden Preisen zusehen will, muss Ware herstellen, die mehr bietet als diejenige der Mitbewerber. Nur so lassen sich anständige Preise rechtfertigen. Etwa 3 Prozent des Umsatzes – also mehr

als 5 Millionen Franken – steckt 4B dieses Jahr in die Entwicklung. Acht Tüftler gehen neuen Ideen nach und verbessern die Produkte. Aus ihrer Ideenküche stammt die Hebe-Schiebetüre, die sich schnell nach der Lancierung vor mehr als zwei Jahren zum Verkaufsschlager entwickelt hat. Merki: «Wir verzeichnen bei den Schiebetüren eine Zuwachsrate von 40 Prozent.» Sie sind auch mit einem elektrischen Antrieb zu haben und eignen sich wegen der niveaulosen Schwellen besonders für Alters- und Pflegeheime oder Spitäler.

Innovatives kommt auch oft bei der Suche nach Lösungen zu Stande, wenn Kunden und Architekten spezielle Produkte oder Dienstleistungen brauchen. Um erfolgreich zu entwickeln und gleichzeitig auszubauen, sind erstens Geld und zweitens ein langer Atem notwendig. «Ein Familienunternehmen ist dabei sehr hilfreich. Es hat in der Vergangenheit äusserst gut gewirtschaftet. Davon profitieren wir heute», sagt Merki.

### 120 000 Fenster pro Jahr

An Sommertagen, wenn auf den Baustellen Hochbetrieb herrscht, liefert 4B ab dem Hauptwerk in Hochdorf bis zu 600 Fenster aus. Hinzu kommen noch weitere Fenster, die in den elf Aussenstellen fertig erstellt wurden. Die grösste Aussenstelle befindet sich mit über 40 Mitarbeitenden in Adliswil. Pro Jahr verlassen 120 000 Fenster die Produktionsanlage im Luzerner Seetal. Die Fenster gibt es mit 200 verschiedenen Glasaufbauten. Etwa drei Viertel der Fenster liefert 4B zu Baustellen für Neubauten, ein Viertel ist für Renovationsprojekte bestimmt. In der neuen Werkhalle bietet 4B Anschauungsunterricht mit einem neuen Fensterglas, das für konstante Lichtverhältnisse sorgt. Je nachdem, wie stark die Sonne scheint, dunkeln die Scheiben ein. Das Besondere daran: Der Blick nach draussen wird nicht beeinträchtigt. (rr)