

In alter Manier Neues entwickeln

WETZIKON Die Anteprema Concept AG aus Wetzikon produziert seit über 30 Jahren Möbel und Gussfüsse für Hotels, Restaurants und öffentliche Einrichtungen. Unter dem Label Manufakt vertreibt die Firma auch Bättig-Möbel.

Sie sind Schweizer Designklassiker: Die Bättig-Stahlrohr-Stühle mit den dazugehörigen Tischen haben seit den 1950er Jahren einen festen Platz in der hiesigen Hotellerie und Gastronomie, aber auch auf der heimischen Terrasse. Erstmals produziert wurden die Stühle 1948 von der Bättig Stahlrohrmöbel AG in Güttingen TG, zunächst mit Holz-, dann bald mit PVC-Latten. Seit 2006 ist dieses Erbe in den Händen der Anteprema Concept AG aus Wetzikon.

Alles in Handarbeit

Für Rainer Hesselbarth, den Gründer und CEO von Anteprema, wirkte die Übernahme der Bättig AG mit den alten Modellen, Werkzeugen und Maschinen wie eine Initialzündung: Er begann seine Eigenprodukte für die Objekteinrichtung nun unter dem Möbel-Label Manufakt zu vermarkten. Denn alle Möbel und Gussfüsse werden von den Mitarbeitern und Zulieferern von Hand gegossen, geschweisst, gebogen und lackiert.

Mittlerweile gibt es Anteprema seit 30 Jahren. Die Bättig-Produkte sind ein Hauptbestandteil von Manufakt. Allerdings vergingen nach der Übernahme drei Jahre, bis deren Vermarktung richtig in Schwung kam. Ausschlaggebend war die internationale Wohn- und Möbelausstellung Neue Räume 2009 in Zürich, auf der Hesselbarth sein Sortiment präsentierte. Danach nahm das Kundeninteresse an diesen Klassikern deutlich zu.

Hesselbarth belies es nicht dabei, nur die alten Modelle zu reproduzieren. Stattdessen reagierte er auf Kundenanfragen, die eine Erweiterung der Produktpalette wünschten. «Manufakt ist für mich ein modulares System», sagt Hesselbarth. «Bei der Weiterentwicklung der Bättig-Möbel behalte ich deren Formsprache und Funktionalität wie etwa die Stapelbarkeit bei, damit die Kunden nicht sofort merken, dass es sich um ein neues Produkt handelt.» Mit



Klassiker, neu aufgelegt: CEO Rainer Hesselbarth mit Möbeln des eigenen Labels Manufakt vor dem Anteprema-Laden in Wetzikon.

Seraina Boner

einem Kufenstuhl im Bättig-Design konnte Hesselbarth beispielsweise die europaweite Ausschreibung eines grossen Schweizer Konzerns gewinnen. Für eine Badi konzipierte er entsprechende Lounger, einmal mit, einmal ohne Armlehne.

Bestand das ursprüngliche Bättig-Sortiment aus vier verschiedenen Stühlen und drei verschiedenen grossen Tischen, kann der Kunde bei Manufakt heute zwischen zusätzlichen 14 neuen Stuhlmodellen und ebenso vielen Tischen wählen.

Farben von Le Corbusier

Bemerkenswerterweise ist Hesselbarth kein ausgebildeter Industriedesigner. Der gelernte Gärtner hat sich das Know-how in 30 Jahren selber beigebracht. «Ich beherrsche eine einfache, gradlinige Formensprache», sagt er. Neue Muster entwirft er im Kopf. «Ich kann in zwei Tagen einen serienreifen Prototyp ent-

wickeln.» Sein persönlicher Rekord: ein schlichtes, stapelbares Stuhlmodell in 30 Minuten. Mitentscheidend für das nicht abreisende Kundeninteresse an den alten und neuen Möbeln ist die breite Farbpalette, in denen sie angeboten werden: Die korallenroten, zitronengelben, hellgrünen oder rotlila Kunststoffplatten springen sofort ins Auge. Vor einigen Jahren erwarb Anteprema die Lizenzrechte der sogenannten Le-Corbusier-Farben, die auf die Farbenlehre des berühmten schweizerisch-französischen Architekten zurückgehen.

Seitdem bietet das Unternehmen seine Tischplatten und Stuhlgestelle in 63 Farbnuancen an. Auch die PVC-Latten der Bättig-Stuhlgestelle und Bättig-Tischplatten sind farblich an Le Corbusier angelehnt. Für die Pulverbeschichtung der Möbel ist die Elfag Oberflächentechnik AG zuständig. Sie liegt vis-à-vis

des Anteprema-Verkaufsladens an der Zürcherstrasse in Wetzikon. Die Kunststoffplatten werden von Mitarbeitenden von der Stiftung zur Palme zugeschnitten, wo zu Stosszeiten bis zu vier Leute gleichzeitig daran arbeiten. Im letzten Jahr wurden in der Palme rund 40 000 Latten zugeschnitten. Die Stahlrohre wiederum produziert eine Tochterfirma von Anteprema in Ungarn mit gut zwanzig Mitarbeitern.

Hesselbarth betont aber, dass es sich bei seinen Möbeln und Tischfüssen um Schweizer Produkte handelt: «Die Werthaltigkeit unserer Produkte entsteht in der Schweiz.» Unter dem Label Manufakt kann Anteprema neben den Bättig-Klassikern weitere neue Produkte wie Holzstühle und Tischfüsse entwickeln und vertreiben.

Angesichts der notorisch schwierigen Marktlage mit Umsatzeinbußen durch Währungs-

schwankungen und Einkaufstourismus in den Nachbarländern ist dies eine notwendige Absicherungsmaßnahme. «Die Klassiker laufen mal mehr, mal weniger», sagt Hesselbarth. Hinzu kommen saisonale Effekte bei Gartenmöbeln, die von Privatkunden im Herbst und im Winter entsprechend weniger stark gekauft werden.

Sicherheit dank Grosskunden

Da Anteprema jedoch seinen Schwerpunkt im Objektbereich hat und Grosskunden wie Hotels, Flughäfen oder Hochschulen ausstattet, kann das Unternehmen weitgehend saisonunabhängig wirtschaften. Anders als reine Privatfachgeschäfte, die die Aufhebung des Euro-Mindestkurses deutlich zu spüren bekamen, konnte Anteprema im Jahr 2015 die zweitbeste Jahresbilanz seiner Geschichte vorweisen.

Jörg Marquardt

Eine Klasse für sich im Snowboard-Sport

BUBIKON Die Snowboard-Manufaktur Oxess in Bubikon kann sich auch in diesem Jahr grosse sportliche Erfolge auf die Fahnen schreiben.

Die Wintersportsaison hätte für Snowboard-Hersteller Oxess aus Bubikon kaum besser zu Ende gehen können. Allein beim Snowboardcross der Damen belegten vier Fahrerinnen mit Oxess-Snowboards die ersten vier Plätze im Gesamtweltcup. Zudem hat die kleine Manufaktur massgeblich zum Erfolg des Schweizer Meisters und der Schweizer Meisterin im Parallel-

slalom sowie der Schweizer Meisterin im Snowboardcross beigetragen. Dass Oxess nun auch bis 2018 einen Ausrüstervertrag mit dem diesjährigen Weltcup-Sieger Lucas Equibar vereinbart hat, macht deutlich, welch hohes Ansehen das Unternehmen weltweit geniesst.

Weniger Personal

Dennoch schaut Oxess-Gründer und Chefentwickler Marcel Brunner mit unverstelltem Blick auf die aktuelle Marktlage: «Es läuft nicht nur alles super, auch wir haben zu kämpfen.» Noch im letzten Sommer waren sie zu fünf, heute zählt die Manufaktur nur noch drei Mitarbeiter. «Nach dem Franken-Schock musste ich Personal abbauen, weil wir den Preis nicht halten konnten und Konkurrenz bekommen haben», sagt Brunner.

Zwar muss sich Oxess keinen Preiskampf mit grossen Winter-

sportartikel-Herstellern liefern, da diese nicht mehr für Snowboardcross und Alpin-Snowboards produzieren. Inzwischen gibt es aber diverse kleine Firmen, etwa in Österreich oder Slowenien, die Konkurrenz machen. «Wir produzieren in der Schweiz einfach teurer», sagt Brunner. «Nur mit einem Schweizer Kreuz auf den Brettern ist das Problem nicht gelöst.»

Nur Massanfertigungen

Anders als herkömmliche Sportgeschäfte generiert Oxess seinen Umsatz mit Winterware für Freizeitfahrer und Profis nicht nur im November und Dezember. «Durch die Zusammenarbeit mit den Athleten ist die Auslastung über das gesamte Jahr verteilt», sagt Brunner. Schon zum Ende der Saison werden die neuen Boards getestet, ab August geht das Training wieder los. «Ich kann ziemlich naht-

los durcharbeiten.» Das ist insofern wichtig, als man bei Oxess nichts vorproduzieren kann. Alle Bretter sind massgefertigt – «custom made».

Fahrer entwickeln mit

Pro Saison und Fahrer bekommen die von Oxess ausgestatteten Teams zwischen drei und sechs Boards. Mit dem italienischen Team besteht beispielsweise die Vereinbarung, dass dessen Spitzenathleten gratis fahren, wohingegen die weiteren Fahrer ihre Oxess-Boards zu günstigen Konditionen erhalten. Das sei kaum zu vergleichen mit den Verträgen bei Skifahrern, die deutlich mehr Sportgeräte pro Saison benötigten, wie Brunner betont. «Beim Skifahren geht es um viel mehr Geld. Zu meinem Glück, aber zum Nachteil der Athleten wirft der Snowboardsport nicht viel Geld ab. Von daher sind die Sportler froh,

wenn sie Boards günstig oder gratis bekommen.»

Die Fahrer haben ihrerseits die Möglichkeit, bei der Entwicklung der Boards mitzuwirken. «Da wir keine Serien produzieren, können wir auf die Kundenwünsche eingehen», so Brunner.

Die Weiterentwicklung läuft permanent weiter. Erst letzte Woche haben Brunner und seine Mitarbeiter sämtliche Boards für die Italiener hergestellt, unter anderem auch für die Gesamtweltcup-Siegerin Michaela Moiola. «Jetzt, wo sie noch das Feeling in den Beinen hat und der Schnee noch gut ist, kann sie die neuen Boards testen», sagt Brunner. Das ist der Idealfall: Sind die Tests im Frühjahr abgeschlossen, hat Oxess im Sommer genug Zeit zum Produzieren – damit das Unternehmen seine Spitzenposition auch in der nächsten Saison verteidigen kann.

Jörg Marquardt

Immotipp



Tragbarkeit mit Blick auf die Pensionierung

Wenn Sie zur Generation der heute 50- bis 60-Jährigen gehören und kürzlich Ihre Hypothek verlängern oder erneuern wollten, dann dürften Sie von Ihrer Bank mit Fragen über die weitere Zukunft konfrontiert worden sein: Hat sich der Wert Ihrer Immobilie reduziert? Was ändert sich bei Ihrer Pensionierung?

Regelung der Tragbarkeit

Insbesondere die systemrelevanten Finanzinstitute in der Schweiz haben die Regelung der Tragbarkeit geändert. Darunter versteht man das Verhältnis zwischen den monatlichen Kosten des Eigenheims zum regelmässigen Einkommen. Über 50-Jährige müssen bei einem neuen Finanzierungsgesuch sowie bei der Verlängerung einer bestehenden Hypothek Auskunft über das zukünftige und regelmässige Renteneinkommen geben.

Die Faustregel, wonach die Kosten Ihres Eigenheims ein Drittel Ihres Einkommens nicht übersteigen sollten, bleibt auch nach Ihrer Pensionierung bestehen; ebenso der kalkulatorische Zinssatz zwischen 4,5 und 5,0 Prozent (je nach Finanzinstitut). Sollte Ihr Einkommen ab dem Zeitpunkt Ihrer Pensionierung aber geringer sein als heute, genügt die Tragbarkeit nicht mehr den regulatorischen Anforderungen. In diesem Fall kann die Bank eine überarbeitete Amortisationsvereinbarung oder den Einkauf in eine zusätzliche Altersvorsorge verlangen.

Einkauf in Pensionskasse

Bei 55-Jährigen ist die Tragbarkeitsprüfung, basierend auf dem zukünftigen Renteneinkommen, bereits Pflicht. Bei nicht gegebener Tragbarkeit im Pensionsalter wird die Bank vermutlich dazu raten, sich noch während des Berufslebens zusätzlich in eine Pensionskasse einzukaufen, ergänzende Amortisationsbeiträge zu leisten oder ein persönliches Haushaltsbudget abzugeben.

Selbständig Erwerbende sind von diesen Regelungen oftmals ausgenommen. Da sie den Zeitpunkt der Pensionierung selbst wählen können, ist ein zusätzliches Einkommen zur «normalen» Rente ab 65 zumeist gewährleistet. Ab dem Zeitpunkt der Pensionierung wird die Tragbarkeit immer basierend auf dem Renteneinkommen berechnet.

Strengere Handhabe

Wichtig ist jedoch der Hinweis, dass diese strengere Handhabe der Tragbarkeitsprüfung nicht durch einzelne Banken selbstständig bestimmt worden war. Die Finanzmarktaufsicht drängt die Finanzinstitute zu immer mehr Regularien. Viele davon mögen nicht immer nachvollziehbar sein.

Mein Tipp an Sie: Prüfen Sie die Finanzierung Ihres Eigenheims vor Ihrem 55. Lebensjahr, und lassen Sie sich durch Ihre Hausbank eingehend beraten. Ihre Situation wird dann eingehend analysiert, sodass vorausgehende finanzielle Engpässe ab dem Zeitpunkt Ihrer Pensionierung bis dahin geregelt werden könnten.

ANZEIGE

boden-direkt.ch
DER ONLINE-SHOP FÜR BODENBELÄGE
MIT VERLEGE-SERVICE