

Chantal Robin und Pierre-Yves Biemann, Sofraver AG

«Optimal isoliertes Glas ist ein Trumpf, der sticht»

Die Sofraver AG ist seit 50 Jahren im Geschäft mit Glas tätig und hat sich mit modernster Technologie den neuen Anforderungen der Gesellschaft angepasst. Das im freiburgischen Avry ansässige Unternehmen bietet massgeschneiderte und innovative Verglasungen an. Verwaltungsdirektorin Chantal Robin und Inhaber Pierre-Yves Biemann über eine Firma mit vielen Facetten. **Interview: Emilie Pralong**

Frau Robin und Herr Biemann, wodurch zeichnet sich Ihr Unternehmen aus?

Chantal Robin und Pierre-Yves Biemann: Charles Biemann, mein Vater, gründete Sofraver 1964. Damals hiess die Firma noch Importverres SA, und in jener Zeit waren es gerade mal vier Personen, die Glas für den Weiterverkauf bearbeiteten, in Einzelanfertigungen oder als Schnittglas. Das Glas wurde aus verschiedenen europäischen Ländern via eine private Eisenbahnlinie importiert. Nach und nach hat sich der bescheidene Glasverarbeitungsbetrieb, der seine Unabhängigkeit stets bewahrt hat, in ein Unternehmen entwickelt, das sich der industriellen Produktion von Isolierglas widmet. Heute wird das Glas mit Lastwagen bei uns angeliefert, und unser KMU beschäftigt gegen 70 Mitarbeitende.

Was bieten Sie konkret an?

Pro Jahr montieren und verarbeiten wir 150 000 Quadratmeter zu doppelt oder dreifach isoliertem Glas. Oder zu «Heat Mirror», einer Doppelverglasung, welche die Isolierwerte einer Dreifachver-

Wie wickeln Sie Ihre Aufträge ab?

Für die Abwicklung eines Auftrags von der Bestellung bis zur Lieferung setzen wir ein sogenanntes Enterprise-Resource-Planning-System (ERP) ein, das leistungsfähig und perfekt auf unsere Organisation zugeschnitten ist. Bevor wir eine kohärente und effiziente Logistik einsetzen, speisen wir alle für die Lieferung vorgegebenen Parameter (Ort des Kunden, Anordnung des Glases im Lastwagen und andere Vorgaben des Kunden) in das System ein. Anschliessend wird äusserst sorgfältig verfahren, um die Bestellung produktionsmässig perfekt umzusetzen. Diese Sorgfalt zahlt sich aus.

Inwiefern?

Wir konnten dadurch innert eines Jahres eine Fahrstrecke von rund 50 000 Kilometern einsparen. Das entspricht etwa der Strecke, die eines unserer Fahrzeuge pro Jahr zurücklegt. Und das erst noch bei einer gleichzeitigen Verdoppelung des gelieferten Glasvolumens. Das ist bezüglich Ökologie und Kundenzufriedenheit eine tolle Leistung. Klar: So ein System kann nur funktionieren, wenn die Menschen, die es nutzen, dahinterstehen. Unsere Mitarbeitenden setzen sich jeden Morgen kurz zusammen, um die für die Wünsche der Kunden – Berufsleute oder Private – passenden Lösungen zu finden.

Wie präsentiert sich derzeit die Situation in Ihrer Branche?

Unter dem Gesichtspunkt einer 2000-Watt-Gesellschaft hat Glas Zukunft, und der Bauboom kommt unserer Tätigkeit entgegen. Glas hat in den letzten 25 Jahren eine derartige Wandlung durchgemacht, dass heute ein Haus, das mit qualitativ hochwertigem Glas versehen ist, dank einer verbesserten Nutzung der Sonnenenergie auf eine herkömmliche Heizung verzichten kann. Ein auf optimale Weise isoliertes Glas ermöglicht es, unnötige Wärmeverluste zu vermeiden. Das ist ein ökologischer und ökonomischer Trumpf, der sticht. Eine bessere Wärmeisolation bringt eine Reduktion des Ener-

«Wir bilden unsere Mitarbeitenden weiter und stellen seit zehn Jahren jedes Jahr neue Lernende ein.»

glasung erreicht. Dazu haben wir Glas im Angebot, das einbruchssicher ist oder vor Lärm und Sonne schützt – oder dekoratives, bedrucktes oder selbstreinigendes Glas. Weil wir interdisziplinär arbeiten, übernehmen wir auch den Einbau und die Montage von über 50 000 Quadratmetern Glas pro Jahr und unterhalten einen Reparaturdienst. Von den realisierten Projekten möchten wir besonders den Portikus der Kathedrale Lausanne und unsere Arbeiten für die Weltorganisation für Meteorologie in Genf, die Weltorganisation für geistiges Eigentum in Genf sowie den Sitz von Swissquote in Gland erwähnen.

gieverbrauchs und dadurch auch des CO₂-Ausstosses mit sich.

Wie wirkt sich die Wirtschaftslage in Europa auf Ihr Unternehmen aus?

Unser Problem ist der Euro-Kurs und dessen Auswirkung auf die Preise. Wir müssen deshalb unsere Produktion weiter automatisieren, um konkurrenzfähig bleiben zu können. Kommt hinzu, dass sich eine gewisse Unkenntnis auf Käuferseite in Bezug auf die Herkunft der Produkte zu unseren Ungunsten auswirkt. Es ist nämlich so, dass jeder, der einen Umbau vornimmt, beim Bund und bei bestimmten Kantonen eine finanzielle Unterstützung beantragen kann. Eine solche wird ab einer Fläche von 30 Quadratmetern neuem Glas gewährt, welches im Haus installiert wird. Die Unterstützung ist aber davon unabhängig, ob das Glas aus der Schweiz oder aus dem Ausland stammt. Das führt zu Widersprüchen, etwa bei Minergie-Plus-Konzepten. Sie müssen sich vorstellen, wie viel Energie für den Transport von Glas aus dem Ausland verbraucht wird. Es ist wichtig, dies zu berücksichtigen und diese «versteckte» Energie einzusparen. Vor allem, indem man einheimische Produkte bevorzugt.

Wo liegen die Stärken Ihres Unternehmens – und wie sieht es mit Innovationen aus?

Wir sind ständig auf der Suche nach Innovationen. Wir haben zudem das Glück, Mitglied der Uniglas-Gruppe zu sein. Das ist eine Vereinigung von 23 europäischen Unternehmen mittlerer Grösse, die alle unabhängig und in der Glasbranche tätig sind. Dank der Mitgliedschaft können wir als unabhängige Firma rasch reagieren und uns auf die permanente Verbesserung unserer Produkte konzentrieren – mit denselben Möglichkeiten und Fähigkeiten wie ein Konzern. So übernimmt Uniglas insbesondere Marketingaufgaben und bietet Weiterbildungen an ihrem Sitz in Deutschland an. Die Gruppe vereinfacht zudem die Anwendung von spezifischen Normen für Glas und bietet uns die Möglichkeit, an der Glasmesse in Düsseldorf teilzunehmen. Diese Werbeaktion wäre für ein KMU allein nicht durchführbar.

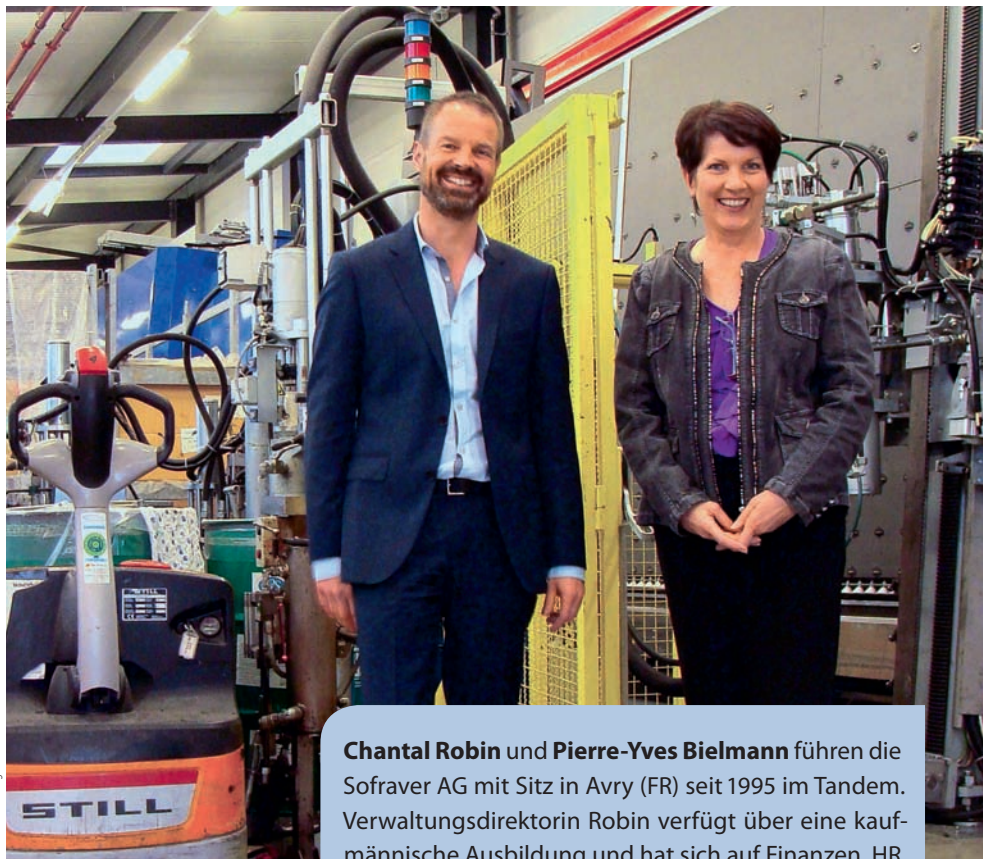


Bild: Emilie Pralong

Chantal Robin und Pierre-Yves Biemann führen die Sofraver AG mit Sitz in Avry (FR) seit 1995 im Tandem. Verwaltungsdirektorin Robin verfügt über eine kaufmännische Ausbildung und hat sich auf Finanzen, HR und Produktionsmanagement spezialisiert. Sie ist VR-Mitglied der Handels- und Industriekammer Freiburg. Generaldirektor Biemann hat einen Abschluss der Universität Freiburg in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und ist Experte für Glasbautechnik.

Stichwort Personal: Ist es für Sie schwierig, die benötigten Fachkräfte zu finden?

Es ist heute in der Tat schwierig, neues Personal in technischen und logistischen Berufen oder auch kaufmännische Angestellte zu finden, die sich in unserer speziellen Branche auskennen. Wir bilden unsere Mitarbeitenden vor Ort weiter und stellen seit zehn Jahren jedes Jahr neue Lernende ein. Sie informieren uns via Berufsschule über Neuerungen in der Welt des Glases, und unsere bewährten Berufsleute bringen ihnen im Gegenzug die Grundlagen unseres Metiers bei. Eine klassische Win-win-Situation!

Was ist der Hauptgrund für Ihren Erfolg?

Unsere Stärke ist die Reaktionsfähigkeit: Sie hält uns an der Spitze des Marktes. Noch wichtiger ist aber der Umstand, dass wir bei der Führung seit 18 Jahren als Tandem funktionieren und die Entscheidungen zur Strategie, Organisation und Distribution gemeinsam fällen. Wir reagieren und empfinden zwar unterschiedlich, ergänzen uns aber wunder-

bar! Wir können unser Modell aufgrund unserer Erfahrungen jedem Unternehmen nur empfehlen. Auch unsere Teams ergänzen sich mit Blick auf die Kompetenzen bestens. Für uns gehören das Know-how und persönliche Kompetenzen zusammen. Sie bilden sozusagen ein natürliches Paar und begünstigen eine optimale Stimmung am Arbeitsplatz.

Gibt es ein Projekt, das Priorität hat?

Wir wollen konkurrenzfähig bleiben. Wir beabsichtigen zudem, unseren Markt in Richtung Europa zu erweitern, um weitere Pfeile im Köcher zu haben – aber immer in Übereinstimmung mit der Umwelt. Es gilt auch, «graue» Energie zu sparen, das ist eine unverzichtbare Komponente für das Wohlergehen des Werkplatzes Schweiz. ■

Emilie Pralong ist Redaktorin bei Cadence Conseils in Lausanne.