



Ruedi Lustenberger,  
Zentralpräsident VSSM.

## Hohe Preise und hohe Löhne

*Am 15. Januar 2015 stellte die Schweizer Nationalbank ihre Stützkäufe ein. Wie reagierten die Firmen des VSSM Verband Schweizerischer Schreiner- und Möbelfabrikant auf den starken Schweizer Franken? VSSM Zentralpräsident Ruedi Lustenberger zieht eine durchgezogene Bilanz.*

Von Martin Binkert

*Herr Lustenberger, am 15. Januar dieses Jahres erklärte die Schweizerische Nationalbank, sie würde ab sofort die Käufe für die Unterstützung des Schweizer Frankens einstellen. Wie haben Sie sich damals gefühlt?*

Das tönt nun vermutlich fast etwas überheblich, doch ich war nicht überrascht. Als Mitglied der Geschäftsprüfungskommission, welche u. A. auch die Affäre Hildebrand untersucht hat, habe ich die Währungspolitik der SNB schon länger verfolgt. Ich ging davon aus, dass sie sich die Stützkäufe über eine längere Zeit nicht leisten konnte.

Der Euro stand in grossen Turbulenzen, vor allem wegen Griechenland. Die SNB versuchte mit ihrer Politik den Euro so weit als möglich zu stützen. Das konnte sie aber auf die Dauer nicht, weil der Unterschied zwi-

schen der kleinen, starken Schweizer Volkswirtschaft und der übermächtigen Euro-Währungsunion halt zu gross war.

Der Schritt der SNB vom 15.1. tat und tut noch immer weh, zeigt jedoch einmal mehr, dass die Schweiz in unserer globalisierten Welt keine Insel ist. Wäre der Entscheid einige Monate früher gefallen, wären wohl einige Milliarden unseres Volksvermögens weniger vernichtet worden.

**«Die aus dem Ausland stammenden Fenster für das Bundeshaus gehören zu meinen grössten Ärgernissen.»**

*Was dachten Sie als Zentralpräsident VSSM?*

In unserem Verband analysierten wir die neue Lage rasch und entschieden, intern zu informieren und die Entwicklungen gut zu verfolgen. Unsere damalige Einschätzung war im Nachhinein richtig. Wir gingen davon aus, dass sich der abrupte Fall des Schweizer Frankens einpendelt. Nun liegt der Franken bei ungefähr 1.10 gegenüber dem Euro. Hier wird er vermutlich auch bleiben.

### **Arbeitslosigkeit, Personenfreizügigkeit, Flüchtlinge**

Ruedi Lustenberger, der nach 16 Jahren als engagierter Parlamentarier Ende 2015 aus dem Nationalrat zurücktrat, steht der Personenfreizügigkeit skeptisch entgegen. Wenn vermehrt ausländische Arbeitskräfte in die Schweiz drängen, befürchtet er, dass dies zu vermehrten Schattenwirtschaften, Ich-AGs und Scheinselbstständigkeit kommt, welche die wirtschaftlichen Abläufe verzerren und unseren Staat sehr viel kostet. Er rechnet, dass unsere Arbeitslosigkeit in wenigen Jahren auf 5 Prozent steigen dürfte.

Skeptisch verfolgt er die Einwanderungen aus den Krisen geschüttelten Ländern nach Europa. Frühere Einwanderer aus Vietnam oder Sri Lanka sind in der Schweiz sehr gut integriert, weil sie als Buddhisten einer friedliebenden Religion angehören. Die Einwanderer, die jetzt kommen, haben einen anderen religiösen Hintergrund. Lustenberger sorgt sich, dass aus der traditionellen humanitären Verpflichtung Hilfe angeboten wird, deren Spätfolgen die nächsten Generationen nicht mehr rückgängig machen können. Er befürchtet, dies könnte der Anfang des Endes des christlichen Abendlandes bedeuten sein.

Neben den überwiegend negativen Seiten gab es auch positive. So haben fast alle Lieferanten die Währungsgewinne weitergegeben. Mehr beschäftigte mich, dass importierte Produkte billiger wurden und diese die Schreiner konkurrenzten. Denn ausländische Firmen profitieren neben der Währungsdifferenz auch von den günstigen Löhnen an ihren Standorten, z.B. in Polen und Tschechien.

### «Unsere hohen Löhne und die Preise sind ein Nachteil.»

Wie reagierten Schweizer Firmen auf die günstigere Konkurrenz?

Innerhalb des VSSM sind natürlich nicht alle unserer über 2000 Mitgliedsfirmen gleich betroffen. Am härtesten traf es die Firmen, die industriell fertigen und im Inland mit günstigeren Importprodukten konfrontiert werden. Dies betrifft besonders die Fenster- und Küchenbranche. Auch betroffen sind Schweizer Firmen, die in den Euroraum exportieren. In der Regel sind dies jedoch Produkte mit sehr hoher Qualität, also Swissness-Produkte. Hier spielt der Preis nicht die gleich entscheidende Rolle wie bei einem Industrieprodukt. Unser grösstes Problem ist, dass ausländische Anbieter nicht nur

flächendeckend die Schweiz beliefern, sondern als Unternehmer auftreten und fertig montieren.

*Ein Jahr danach: Wie reagierten betroffene Firmen?*

Ich stellte fest, dass mit Ausnahme der erwähnten industriellen Betriebe unsere Firmen sehr resistent sind. Unser Binnenmarkt zeichnet sich durch eine starke Kunden – Lieferantenbindung aus. Wenn jemand das Vertrauen in einen Lieferanten aufgebaut hat, setzt er dieses nicht gleich aufs Spiel. Daher war in unserer Branche die Auftragslage gut, zum Teil sehr gut. Sie wird sich leider abschwächen.

### «Stark betroffen: Betriebe mit industrieller Fertigung.»

Eine abschliessende Bemerkung: Der Unternehmensgewinn der Schreinereien wird Ende Jahr im Verhältnis zum umgesetzten Volumen viel zu tief sein. Die hohen Löhne und die hohen Preise in der Schweiz entwickeln sich international gesehen immer mehr zu unserem Nachteil. Weil die Teuerung auch Ende 2015 negativ ist, gibt es in unserer Branche keine generellen Lohnerhöhungen.

#### Unsere Experten



**Ruedi Lustenberger**, Zentralpräsident VSSM Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten. Der Verband vertritt 2300 Schreinereien in der deutschen und italienischen Schweiz. Nationalrat des Kantons Luzern 1999 bis 2015. Inhaber der Schreinerei Lustenberger in Romoos LU (1975–2011).



**George Kuratle**, Inhaber der führenden Kuratle Group, Leibstadt, beschäftigt im Holzhandel in der Schweiz und im Ausland über 750 Mitarbeiter.



**Hans Rupli**, Zentralpräsident des Verbandes Holzbau Schweiz mit ca. 850 Mitgliedern in der ganzen Schweiz. Inhaber Hans Rupli GmbH, Zürich.



Hans Rupli unter Holzfachleuten (oben links), Ruedi Lustenberger im Parlament und beim Schreinern (oben und unten rechts), George Kuratle feiert mit seinen Mitarbeitern das 60-jährige Jubiläum (unten links).



George Kuratle,  
Inhaber der Kuratle Group.

## Unsichere Zukunft bei starkem Franken

*Währungskurse sind Steuerungselemente, gerade auch für Unternehmer. Seitdem der Schweizer Franken am 15. Januar seinen festen Kurs gegenüber dem Euro aufgegeben hat, informiert sich George Kuratle, Inhaber der Kuratle Group, fast stündlich über den Kurs. Denn dieser kann den wirtschaftlichen Verlauf seiner Firmen entscheidend beeinflussen.*

Von Martin Binkert

Am 15. Januar 2015 weilte George Kuratle im Ausland. «Ich erhielt drei SMS, überprüfte die Mitteilung am PC und war für eine kurze Zeit baff», erinnert sich der Firmeninhaber an diesen Tag, als die Schweizer Nationalbank das Ende der Stützkäufe für den Schweizer Franken bekannt gab. «Unsere Budgets waren eben abgeschlossen. Nun war alle Arbeit für die Katz!», schoss es ihm durch den Kopf.

### «Unsichere Kurse stellen Standort Schweiz in Frage.»

#### Massive Kosten

Der Unternehmer, und mit ihm seine international in der Holzbranche tätigen Handels-

firma, mussten sich neu orientieren. Denn die Einschnitte waren mit dem jetzt sehr starken Schweizer Franken massiv. «Allein der Wert unseres Warenlagers im Wert eines zweistelligen Millionenbetrages fiel schlagartig um zehn Prozent! Das tat und tut noch immer weh! Durch Kostenstraffungen, Rationalisierungen und den sofortigen Stopp des zu teuren Exports von der Schweiz ins Ausland senkten wir Kosten.»

### «Der Wert unseres Lagers war massiv gesunken.»

Bei der Frage nach Schweizer Qualität, mit der man argumentieren könnte, wird der Unternehmer nachdenklich. «Es zahlt mir niemand einen 5er dafür, dass unsere Lastwagen CO<sub>2</sub>-neutral durch die Schweiz fahren. Doch ich will dies so.» Der grösste Kostenblock seien die Löhne. «In Deutschland zahle ich im Vergleich zur Schweiz für einen Arbeiter mit der gleichen Qualifikation pro Monat nur die Hälfte. Daher ist es ganz wichtig, dass die Löhne in der Schweiz nicht weiter steigen.»

#### Standort Schweiz

Dieser Währungsschock führte noch zu anderen Überlegungen «Musste ich mich frü-

her nur ab und zu nach dem Wechselkurs erkundigen, mache ich dies heute fast jede Stunde. Denn die Auswirkungen können sehr gross sein».

Doch diese neue Geldpolitik brachte noch ganz andere Gedanken ins Rollen: Die Frage nach dem richtigen Standort. Denn wirtschaftliche und politische Kontinuität gehören zu den Schlüsselfragen bei der Standortwahl.

«Viele Politiker glauben, es laufe alles so weiter. Doch diesen Entschluss könnte die Schweiz noch zu spüren bekommen, nicht gleich jetzt, aber vielleicht in fünf Jahren, wenn international tätige Firmen ihre Standorte mit einer Auslagerung oder einer Teilauslagerung überprüfen».

### «Rationalisieren und Kosten sparen»

Die Kuratle Group beschäftigt in der Schweiz und im Ausland über 750 Personen. «In der Schweiz müssen wir den Spagat zwischen dem Franken und dem Euro, in den Euroländern zwischen dem Euro und dem Dollar machen», so George Kuratle.



Hans Rupli,  
Zentralpräsident Holzbau Schweiz.

## Schweizer mit Swissness abholen

*Die Holzbranche leidet unter dem starken Schweizer Franken, doch steckt den Kopf nicht in den Sand. «Wir müssen in den Markt investieren, Leute begeistern für die Reise zu einem tollen Haus», sagt Hans Rupli, Zentralpräsident von Holzbau Schweiz. Schweizern muss man zeigen, was Swissness heisst.*

«Als am 15. Januar die Schweizer Nationalbank das Ende der Stützung des Schweizer Frankens bekannt gab, schlug dies in unserer Branche wie eine Bombe ein», erinnert sich Hans Rupli, Zentralpräsident des Branchenverbandes Holzbau Schweiz. «Wie viele unserer Branche befand ich mich an einer Tagung in Klosters. Mit dieser «Bombe» war für Diskussionsstoff gesorgt: was heisst dies für uns, wie reagieren wir, was bedeutet dies für die Zukunft.»

### Schweiz keine Insel

«Nach dem ersten Schock wird einem wieder bewusst: Wir befinden uns mitten in Europa. Wir legen Wert auf Eigenständigkeit, was ich begrüsse. Aber grundsätzlich müssen wir uns bewusst sein, dass mit dieser Position Vor- und Nachteile entstehen. Wenn die europäische Zentralbank Geldmärkte flutet und unsere Nationalbank mit Stützungskäufen dagegenhält, nehmen beide Einfluss auf die freie Marktwirtschaft, die dann eben nicht mehr so frei ist.»

Rupli ergänzt: «Wir können eine eigenständige Währungspolitik betreiben. Wenn man sich die Grössenverhältnisse Schweiz und

Europa überlegt, müssen wir einsehen, dass wir damit auf längere Zeit unterliegen. Dies müssen wir zur Kenntnis nehmen, selbst wenn Gewerkschaften nach einem Mindestkurs schreien.»

### «Wir müssen vermehrt in den Markt investieren.»

Zu Beginn wurden besonders der Export und der Tourismus als die am stärksten betroffenen Branchen erwähnt. «Die Firmen unseres Verbandes sind in Tourismusgebieten wichtige Zulieferer, sei es bei Neubauten, Unterhalt oder Renovationen. Doch auch viele kleine KMU-Betriebe beliefern Firmen der Exportwirtschaft. Wenn es dem Export nicht gut geht, geht es auch den Zulieferern nicht gut. Das gleiche gilt für die Tourismusbranche.»

### Häuser aus dem Ausland

Diese Wechselkursänderung betrifft weitere Firmen: «Die Entwicklung in den letzten Jahren führte dazu, dass wir unsere Zeiten auf den Baustellen verkürzten und immer mehr in unseren Werken produzieren. Doch auch im Ausland kann produziert werden. Neben den Vorteilen des Eurokurses verfügen diese über klar günstigere Arbeitskräfte. Firmen aus dem Ausland, die bei uns arbeiten, müssen unseren Gesamtarbeitsvertrag (GAV) einhalten. Dies machen sie gut, wie wir feststellen, und sicher nicht schlechter als Schweizer Betriebe.»

«Wir sehen natürlich, dass Anbieter aus dem Ausland zu tieferen Preisen in den Schweizer Markt eindringen. Bei den Einfamilienhäusern stammt jedes fünfte Gebäude aus Holz oder rund 20 Prozent dieses Marktes aus dem Ausland. Bei grossvolumigen Häusern spüren wir den Konkurrenzdruck noch nicht so stark. Doch auch der Objektbau kommt zunehmend durch ausländische Anbieter unter Druck.

### Swissness – auch für Schweizer

«Wer eine Situation analysiert, muss sich immer fragen: Was kann ich beeinflussen, was nicht? Unsere Branche kann einiges in die Waagschale werfen. Ganz plakativ gesagt: wir müssen besser sein als ausländische Anbieter! Mit Kundennähe, Kompetenz und Service können wir Interessenten überzeugen, dass ein Schweizer Anbieter langfristig gesehen für ihn besser ist.»

«Unsere Produkte weisen eine sehr hohe Qualität auf. Auch unsere Mitarbeiter verfügen über ein sehr hohes Qualitätsbewusstsein. Ja, wir haben in unserer Branche sehr viele Technikverliebte Fachleute. Doch wir müssen noch vermehrt lernen in den Markt zu investieren und unsere potenziellen Kunden mit ihren Bedürfnissen abzuholen.

Dadurch möchten wir einen Vorteil gegenüber Anbietern aus dem Ausland erreichen. Ich glaube, es ist einfacher den Einfamilienmarkt zu beeinflussen als den Objektmarkt anzugehen, wo sich institutionelle Anbieter bewegen.»