

bauen mit Schweizer

Schweizer

Nachhaltigkeitsbericht 2006

► Kunden ► MitarbeiterInnen und Gesellschaft ► Umwelt ► Wirtschaftlichkeit





Inhalt

3	Editorial
4	Firma, Leitbild und Strategie
7	Kundenorientierte Leistungen
13	MitarbeiterInnen und Gesellschaft
17	Umwelt
21	Wirtschaftlichkeit
25	Managementsystem
28	Weitere Informationen

Zusammenfassung

► Die Ernst Schweizer AG mit den Standorten Hedingen und Möhlin umfasst die fünf Geschäftsbereiche Fassaden, Holz/Metall-Systeme, Fenster und Türen, Briefkästen und Fertigteile sowie Sonnenenergie-Systeme. 2006 konnten der Umsatz bei CHF 124 Mio. gehalten und die Vollzeitstellen um 3,7 % auf 474 erhöht werden. Zehn neue Produkte führte das Unternehmen 2006 im Markt ein. Der Exportanteil am Umsatz stieg von 9 % auf 13 %. Weiterhin ist fast jeder zehnte Mitarbeitende ein Lehrling. Im Januar 2006 nahm die neue, im Minergie-Standard gebaute Fabrik für Holz/Metall-Systeme in Möhlin ihren Betrieb auf. Der Elektrizitäts- und Wärmeverbrauch von Schweizer verminderte sich im vergangenen Jahr um insgesamt 7,1 %. Infolge der höheren Wertschöpfung nahm die betriebliche Umweltbelastung jedoch um 3,8 % zu. Dank Reorganisationen sowie Investitionen von CHF 7,3 Mio. in neue Maschinen, Fahrzeuge und Informatik ist die Wettbewerbsfähigkeit der Firma auch im Export sichergestellt.

Nachhaltigkeits-Kennzahlen

	2004	2005	2006
Kundenorientierte Leistungen			
Betriebsertrag (Umsatz, Mio. CHF)	120	124	124
Ausgaben für Produktentwicklung*	1,93 %	2,00 %	1,84 %

* in % des Umsatzes exkl. Fassaden und Metallfertigteile

MitarbeiterInnen und Gesellschaft

Stellenzahl in Vollzeitstellen (VZS)	444	457	474
Anzahl Lehrlinge	45	42	43

Umwelt

Elektrizitäts- und Wärmeverbrauch (MWh)	6541	6577	6109
Betriebliche Umwelteffizienz (CHF/1000 UBP)	24,5	23,8	22,9

Wirtschaftlichkeit

Cashflow (Mio. CHF)	5,5	6,6	4,9
Anteil Eigenkapital	44 %	41 %	41 %

Verbesserungen für Kunden und Umwelt



Zufriedene Kunden und Mitarbeitende, geringe Umweltbelastung und gesunde Finanzen sind die vier Pfeiler unseres heutigen und künftigen Erfolges. Für diese Aspekte der Nachhaltigkeit haben wir uns auch im Berichtsjahr engagiert und wichtige Fortschritte erzielt.

Entsprechend unseren Unternehmenszielen ist 2006 der gesamte Auftragseingang und der Export überproportional gewachsen. Die positive Entwicklung im Wohnungsmarkt, das Interesse an energiesparenden Produkten und der wachsende Anteil an Servicedienstleistungen haben dazu beigetragen. Durch den neu gebildeten Geschäftsbereich Fenster und Türen nutzen wir vermehrt Synergien und steigern damit unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Auch 2006 setzten wir uns dafür ein, die Umwelt möglichst wenig zu belasten und energieeffiziente Produkte zu entwickeln, was bei unseren Kunden auf Anerkennung stösst. Die Diskussion um die Klimaveränderung und deren Folgen fördert das Interesse privater und institutioneller Bauherren an energiesparenden Lösungen. Erstmals stellten wir innerhalb eines Jahres 70 000 m² Sonnenkollektoren her.

Trotz zahlreicher Verbesserungen konnte unser Unternehmen den Gewinn des Vorjahres nicht ganz erreichen. Gründe dafür waren der Preisdruck und die Verschiebungen bei den Projekten für den Geschäftshausbau, der Reorganisationsaufwand sowie Probleme bei einem internen Zulieferbetrieb. Dank optimierter Strukturen und Abläufe sowie eines grossen Auftragsvorrats sind wir jedoch mit guten Voraussetzungen und grossem Elan ins Jahr 2007 gestartet.

Ich danke allen Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren grossen Einsatz sowie den Lieferanten, Behörden und Spezialisten für die gute Zusammenarbeit.

Hans Ruedi Schweizer



Bildkonzept

Die Ernst Schweizer AG bildet 43 Lernende aus – ihnen und ihren Ausbildungen widmet sich der diesjährige Nachhaltigkeitsbericht. Auf den ganzseitigen Bildern werden die sechs Berufe, in denen die Lernenden ihr Fähigkeitszeugnis erlangen können, gezeigt. So stehen Metallbauer, Metallbaukonstrukteurinnen und -konstruktoren, Mechapraktiker, Logistiker, Kauffrauen sowie Systemtechnik-Informatiker im Zentrum dieses Berichts.

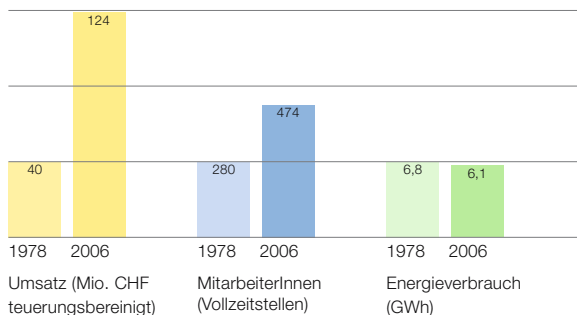
Die Ernst Schweizer AG

Firmenentwicklung

▶ Die Ernst Schweizer AG, Metallbau, ist ein selbstständiges Familienunternehmen mit Sitz in Hedingen und neun Verkaufsbüros in der Schweiz. 1920 als Bauschlosserei in Zürich gegründet, befindet sich das Unternehmen seit 41 Jahren im Besitz der Familie Schweizer. Ergänzend zum internen Wachstum wurden in den Bereichen Holz/Metall-Systeme (1998, 2001), Fassaden (1999) und Fertigteile (2005) auch Geschäftsaktivitäten Dritter übernommen.

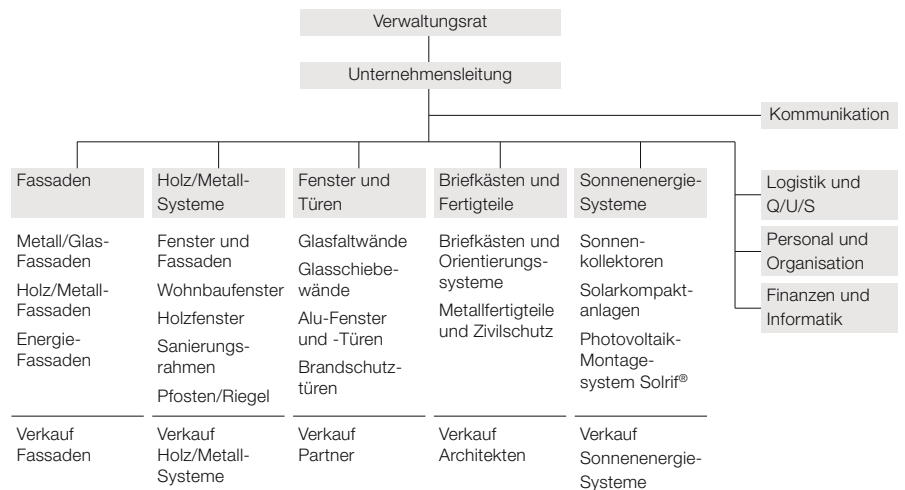
Die Entwicklung der Firma ist von jeher von wirtschaftlichem, aber auch von sozialem und ökologischem Engagement geprägt. Dies wird durch die unten stehende Grafik veranschaulicht: In den letzten 28 Jahren stiegen der Umsatz um 210 % und die Zahl der Vollzeitstellen um 69 %, während sich der gesamte Energieverbrauch um 10 % verminderte. Das umfassende Umweltmanagement führte nicht nur zur laufenden Senkung des internen Energieverbrauchs, sondern auch zu einem zunehmend ökologisch ausgerichteten Produktesortiment.

Langfristige Kennzahlen



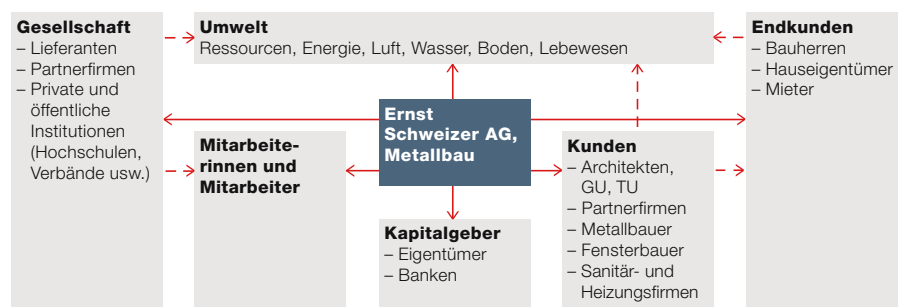
Produkte und Organisation

▶ Schweizer bietet ein breites Sortiment an Produkten für den Neubau und die Sanierung von Wohn- und Geschäftshäusern sowie von öffentlichen Bauten. Das Unternehmen gliedert sich in die fünf Geschäftsbereiche Fassaden, Holz/Metall-Systeme, Fenster und Türen, Briefkästen und Fertigteile sowie Sonnenenergie-Systeme. Diese sind in der Schweiz, in Deutschland und zunehmend auch im übrigen Europa tätig. Jeder Geschäftsbereich ist für Strategie, Entwicklung, Verkauf, Technik, Fertigung, Montage und Service seiner Produktgruppen zuständig (siehe Grafik). Der Verkauf an die verschiedenen Kundengruppen erfolgt über fünf Verkaufsorganisationen, die sich ergänzen und auftragsbezogen miteinander auftreten (Teamselling). Der Bereich Logistik erbringt Zulieferfunktionen für die fünf Geschäftsbereiche, wie beispielsweise die Blechbearbeitung und das Lackieren.



Geschäftspartner und Umfeld

▶ Die Produkte und Dienstleistungen von Schweizer werden in engem Kontakt mit den jeweiligen Kundengruppen, Lieferanten und Spezialisten entwickelt. Ein regelmässiger Dialog mit Geschäftspartnern und anderen Anspruchsgruppen ist institutionalisiert. Dazu gehören die Kundentagungen (ein- bis zweimal jährlich), die Kundenzeitung, die internen Wocheninfos, die Sitzungen mit der Betriebskommission (mind. viermal jährlich), das Magazin für alle Mitarbeitenden, die Befragung der Mitarbeitenden (alle zwei Jahre), die Lieferanten- und Bankengespräche (ein- bis zweimal jährlich) sowie die Medienmitteilungen und die Zusammenarbeit mit Verbänden und Schulen.



Leitbild und Strategie

Nachhaltigkeit als Vision

► Die Vision von Schweizer ist eine sich nachhaltig entwickelnde Gesellschaft, in der künftige Generationen die gleichen Chancen haben sollen wie wir. Dies bedeutet für ein Unternehmen, auf die Ansprüche der Kunden, der MitarbeiterInnen und Gesellschaft, der Umwelt wie auch der Geldgeber einzugehen und langfristig tragbare Lösungen für alle anzustreben.

Das Leitbild zeigt auf, wie Schweizer diese Vision als führendes Unternehmen in der Baubranche umsetzt. Im Zentrum stehen dabei die vier Schweizer-Erfolgs-Punkte (SEP), durch die sich Schweizer gegenüber seinen Mitbewerbern profiliert:

Die vier Schweizer-Erfolgs-Punkte



Die vier Schweizer-Erfolgs-Punkte ergänzen sich gegenseitig und decken alle wesentlichen Aspekte einer nachhaltigen Unternehmensführung ab. Im Leitbild sind diese Nachhaltigkeitsvorgaben weiter konkretisiert (vollständiges Leitbild unter www.schweizer-metallbau.ch → Unternehmen). Die Unternehmensstrategie ist seit über zwanzig Jahren darauf ausgerichtet, die vier Schweizer-Erfolgs-Punkte kontinuierlich auszubauen und zu stärken.

Die strategischen Herausforderungen

► Im Inland sieht Schweizer Chancen beim weiterhin starken Wohnungsbau, beim sich erholenden Geschäftshausbau sowie beim wachsenden Volumen an Unterhaltsaufträgen, Renovationen und Sanierungen. Dank der auf Energieeffizienz und die Nutzung erneuerbarer Energien ausgerichteten Produkte wirken sich hohe Öl- und Gaspreise sowie die verstärkte öffentliche Klima- und Energiediskussion besonders positiv auf die Verkaufstätigkeiten aus.

Alle fünf Geschäftsbereiche von Schweizer haben bereits relativ hohe Marktanteile im Inland. Deshalb ist der Export nach Deutschland und anderen europäischen Ländern für die weitere Entwicklung des Unternehmens von grosser Bedeutung. Dabei stellt das generell tiefere Preisniveau im Ausland eine besondere Herausforderung an die Produktionsstandorte in der Schweiz dar. Konkurrenzfähige Preise im Export stärken jedoch auch die eigene Position in der Schweiz.

Der starke Konkurrenzdruck aus Europa und die steigenden Rohstoffpreise (vor allem bei Aluminium und Glas) erfordern immer effizientere Auftrags- und Produktionsabläufe, durchdachte Logistikkonzepte sowie ein konsequentes Projektmanagement. Um dies zu erreichen, sind jährlich hohe Investitionen in Informatik und rationelle Fertigungstechniken notwendig. Aus der ehemals handwerklichen Produktion im Metallbau entsteht ein stark automatisierter, industrieller Auftragsablauf mit kurzen Lieferzeiten und hohem Qualitätsniveau.

Umsetzung im Geschäftsalltag

► Auf der Basis des Leitbildes – den vier Schweizer-Erfolgs-Punkten – und der Strategie werden die jährlichen Ziele und Massnahmen mittels «Sustainability Balanced Scorecard» hergeleitet. Deren Umsetzung im Geschäftsalltag wird durch das auf den Seiten 25 bis 27 beschriebene Managementsystem unterstützt, in dem auch das Qualitäts-, Umwelt-, Sicherheits-, Finanz- und Sozialmanagement integriert sind.



Innovativ und zuverlässig für die Kunden

«Zuverlässigkeit und Innovation prägen die Leistungen für unsere Kunden», so lautet der erste Schweizer-Erfolgs-Punkt. Kundenorientiertes Verhalten, Kommunikation und Verkaufen im Team schaffen langfristige Kundenbeziehungen – in der Schweiz wie auch im Ausland.

2006 hat Schweizer zehn neue Produkte auf den Markt gebracht. Im Berichtsjahr haben Gutschriften und Garantiarbeiten zwar zugenommen, doch insgesamt konnte die Einhaltung der Qualitäts- und Terminvereinbarungen weiter verbessert werden. Dazu beigetragen haben der Ausbau des Qualitäts- und Fehlermanagements, aber auch die Aus- und Weiterbildung.

Trotz des um 11 % höheren Auftragseingangs blieb der Betriebsertrag (Umsatz) 2006 auf Vorjahresniveau. Grund dafür war der rückläufige Umsatz im Bereich Fassaden, da sich die Ausführung einzelner Aufträge auf 2007 verschob. Dieser Umsatzrückgang konnte durch das Wachstum in anderen Bereichen kompensiert werden, insbesondere durch den erhöhten Exportanteil bei den Produktgruppen Holz/Metall-Systeme, Glasfaltwände und vor allem bei der Produktgruppe Sonnenenergie-Systeme.

Markt-Kennzahlen	2004	2005	2006
Auftragseingang (Mio. CHF)	111	120	133
Betriebsertrag (Umsatz, Mio. CHF)	120	124	124
Exportanteil am Betriebsertrag	7 %	9 %	13 %
Anzahl neu im Markt eingeführter Produkte	10	7	10
Ausgaben für Produktentwicklung*	1,93 %	2,00 %	1,84 %
Gutschriften und Garantiarbeiten (% Umsatz)	0,61 %	0,81 %	1,02 %

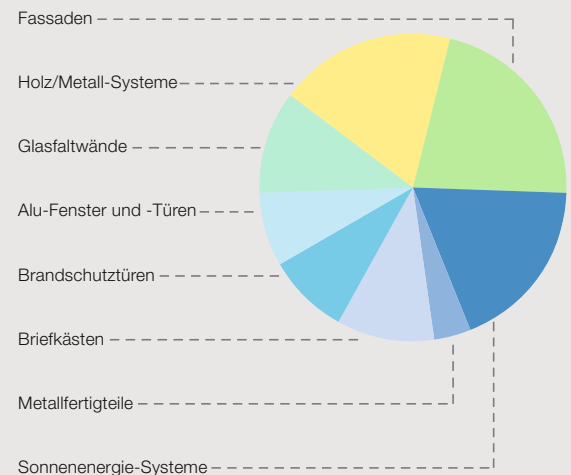
* in % des Umsatzes exkl. Fassaden und Metallfertigteile

Zielerfüllung 2006	Ziel	erreicht
Betriebsertrag (Umsatz, Mio. CHF)	126	124
Anzahl neu im Markt eingeführter Produkte	13	10

Ziele für 2007

- Erhöhen des Betriebsertrages (Umsatz) auf CHF 138 Mio.
- Markteinführung von 10 neuen Produkten

Betriebsertrag (Umsatz) 2006



Fassaden

Die Kernkompetenzen von Schweizer liegen bei Metall/Glas-Fassaden, Holz/Metall-Fassaden, Energie-Fassaden und Fassadenerneuerungen. Als einer der grössten Fassadenbauer der Schweiz erbringt das Unternehmen alle wesentlichen Leistungen selber – von der Planung über die Produktion und Montage bis zum Service. Damit kann Schweizer objektspezifische Vorschläge bereits in die Projektierungsphase einfließen lassen – ein entscheidender Kundenvorteil insbesondere beim anspruchsvollen Fassadenbau und bei der Sanierung von bewohnten Gebäuden. 2006 hat die Bedeutung der Servicedienstleistungen und -verträge weiter zugenommen. Wichtig für den Erfolg im Fassadenbau waren zudem Flexibilität, Kundenorientierung und das ergänzende Produktangebot anderer Geschäftsbereiche von Schweizer, wie z.B. Holz/Metall-Systeme oder Glasfaltwände.

Die Energieeffizienz von Fassaden hat aus Kundensicht an Bedeutung gewonnen und immer mehr Gebäude werden im Minergie-Standard erstellt. Die Nachfrage nach Fassaden mit grossem Glasanteil hat sich fortgesetzt. Die hohen Anforderungen an Logistik und Montage lassen sich durch Elementbauweise mit Vorfertigung im Werk Hedingen und durch optimierte Qualitätskontrolle erfüllen. Vermehrt ist Schweizer auch als Fassaden-Generalunternehmer gefragt, der Gesamtangebote mit Gerüstungen, Montagehilfsmitteln und Fassadenbauteilen anderer Anbieter realisiert.



Objekt: Picasso-Haus, Basel
 Konstruktion: Metall-Fassade mit Fenstern und Blechverkleidungen in Stahl
 Bauherr: Picassoplatz AG, Basel
 Architekt: Peter Märkli, Architekturbüro, Zürich
 Generalunternehmung: Implenia Generalunternehmung AG, Basel
 Fassadenplaner: Ferroplan Engineering AG, Zürich



Objekt: Amtshaus Parking, Zürich
 Konstruktion: Fassadensanierung mit Holz/Metall-Fenstern unter Einhaltung von Denkmalschutz-Anforderungen
 Bauherr: Amt für Hochbauten der Stadt Zürich, Zürich
 Architekt: Stücheli Architekten AG, Zürich
 Generalunternehmung: Halter Generalunternehmung AG, Zürich
 Fassadenplaner: Th. Affentranger, Unterengstringen

Weitere bedeutende Fassadenobjekte 2006

Geschäftshaus Klybeckhof, Basel

Sanierung der Fassade mit Ersatz der Alu-Blechverkleidungen und der Isolation. Architekt: R. Oberli, Basel. GU: Allreal Generalunternehmung AG, Basel.

Dienstleistungsgebäude DL3 Hürlimann-Areal, Zürich

Erdgeschoss mit Pfosten/Riegel-Fassade und Glas-Brüstungsverkleidungen in den Obergeschossen. Architekt: Metron AG, Brugg. GU: Karl Steiner AG, Zürich. Fassadenplaner: whuber + partner ag, Zürich.

Geschäftshaus Arcolor, Waldstatt

Metall-Fassade in Pfosten/Riegel-Konstruktion und Alu-Fenster. Architekt: B. Oberhänsli, Bottighofen. GU: HRS Hauser Rutishauser Suter AG, St. Gallen. Fassadenplaner: Ferroplan Engineering AG, Chur.

Geschäftshaus 4 Towers, Steinhausen

Fassade mit Holz/Metall-Fenstern, Brüstungsverkleidungen in Glas und Pfosten/Riegel-Konstruktionen im Erdgeschoss. Architekt: Flüeler Architektur + Baumanagement, Zug. GU: PBV Immobilien AG, Cham.

e-Science-Lab ETH-HIT Höggerberg, Zürich

Metall-Fassade mit vollisolierten Schiebefenstern. Architekt: Baumschlager & Eberle GmbH, Lochau (A). GU: Implenia Generalunternehmung AG, Zürich. Fassadenplaner: Neuschwander + Morf AG, Basel.

Geschäftshaus Coop Trading, Schafisheim

Alu-Element-Fassade, Pfosten/Riegel-Konstruktionen und Glaspyramide. Architekt: Baumann Waser Partner AG, Lenzburg. GU: S+B Baumanagement AG, Olten. Fassadenplaner: Läuchli Metallbau-planung AG, Rüfenach.

Wohn- und Geschäftshaus Pilatusplatz, Luzern

Doppelhaut-Fassade, Holz/Metall-Fenster, Blechverkleidungen und Sonnenschutz. Architekt: Theo Hotz AG, Zürich. GU: Mobag AG Generalunternehmung, Zürich. Fassadenplaner: Ferroplan Engineering AG, Zürich.

Holz/Metall-Systeme

Schweizer **meko** **homena**

► Die Holz/Metall-Produktplattform mit den drei Marken Schweizer, Meko und Homena macht Schweizer zum wichtigsten System-Anbieter in der Schweiz und zu einem der bedeutendsten in Europa. Das Sortiment reicht von Holzfenstern bis zu Pfosten/Riegel-Systemen und erfüllt alle Anforderungen an Technik und Design. Auch 2006 konnten neue namhafte Fensterfabriken im In- und Ausland als Partner und Kunden gewonnen werden (siehe www.schweizer-metallbau.ch → Partner). Um den Export nach Deutschland zu steigern, erhielt der Verkauf Meko personelle Verstärkung. Die neue Architektenberatung von Schweizer wird stark genutzt und bietet vielen Architekten, Fachplanern und Generalunternehmen technische Unterstützung bei der Planung von Holz/Metall-Systemen. Im Gegenzug erfährt Schweizer dabei aus erster Hand aktuelle Kundenwünsche und Architekturtrends.

Gegenwärtig liegen die Trends vor allem im Bereich lichtoptimierter Fenster mit grösserem Glasanteil und scharfkantigen, formschlanken Profilen. Diesem Umstand hat Schweizer 2006 mit der Entwicklung und Einführung einer lichtoptimierten Variante des Wohnbaufensters sowie mit dem Prototyp eines Ganzglas-Flügels Rechnung getragen. Im Angebot führt Schweizer auch Holz/Metall-Sanierungsrahmen sowie Bronze-Profile für klassische Holz/Metall-Fenster. Sowohl das Holz- als auch das Wohnbaufenster wurden 2006 nach der neuen Brandschutznorm EI30 getestet.



Objekt: Geschäftshaus, Reinach

Konstruktion: Fenster- und Fassaden-System Meko 32

Bauherr: Endress + Hauser Flowtec AG, Reinach

Architekt: Büro B, Architekten und Planer, Bern

Fensterbauer: Hasler Fenster AG, Therwil

Alu-Fenster und -Türen

► 2006 hat Schweizer das neue Fenster- und Türen-System IS-3 eingeführt. Dieses besteht aus einem breiten Standardsortiment an Alu-Fenstern und -Türen mit hervorragenden Werten bezüglich Statik sowie Wärme- und Schalldämmung. Die IS-3-Familie bietet auch Parallel-Schiebe/Kipp-Fenster als Infront-Variante für höchste Ansprüche. In Kombination mit den Glasfalt- und Glasschiebewänden von Schweizer können sehr grosse Glasflächen realisiert werden. Die Auswahl an Beschlägen deckt unterschiedliche Anforderungen an die Einbruchssicherheit ab. Umfangreiche EN-Prüfungen belegen die hohe Qualität.

Im Rahmen des EU-Forschungsprojektes REFRAME optimierten Schweizer und weitere Projektpartner die Konstruktion eines neuartigen hochwärmedämmenden Fensters. Anhand eines Prototyps wurden der Wärmedurchgangskoeffizient gemessen (U-Wert) und mechanische Belastungstests durchgeführt. Das Projekt wird 2007 abgeschlossen.



Objekt: Einfamilienhaus, Glattfelden

Konstruktion: Alu-Fenster- und -Türensystem IS-3

Bauherr: KMB Montage GmbH, Glattfelden

Architekt: Spühler Martin, Architekt HTL, Glattfelden

Glasfalt- und Glasschiebewände

▶ Glasfalt- und Glasschiebewände eignen sich für die Verglasung von Balkonen, Wintergärten, Pufferzonen und Sitzplätzen sowie als Raumtrenner im Innern. Je nach Verglasung wird ein Wärmedämmwert unter $1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$ erreicht. Alle Glasfaltwände ermöglichen die Ausführung von pfostenlosen Ecken und Radiusanlagen. Damit kann der Raum vollständig und praktisch schwellenlos nach aussen geöffnet werden. Glasschiebewände können durch geeignete Beschläge eine besonders hohe Einbruchsicherheit erreichen.

Das Bedürfnis nach grossflächigen, vollisolierten Verglasungen, nach Grau- und Eisenglimmertönen sowie nach schlanken Profilsystemen hielt auch 2006 an. Um die steigende Nachfrage nach Glasfaltwänden im europäischen Markt zu nutzen, hat Schweizer den Verkauf in Deutschland ausgebaut und für die isolierte Faltwand IS-4000 die EN-Zertifizierungen erreicht.



Objekt: Überbauung «Sunnematte», Stallikon

Konstruktion: IS-4000 als Eckwintergarten

Bauherr: Baukonsortium Sunnematte, c/o Brönnimann Hoch & Tiefbau AG, 8803 Rüschlikon

GU: Werubau AG, Generalunternehmung, Meilen

Architekt: Kurt Brügger Architektur GmbH, Zürich

Besonderheiten: Chromstahlwasserrinne aussen am Boden entlang

Brandschutztüren

▶ Zum Angebot von Schweizer gehören Planung, Herstellung und Montage von brandschutzkonformen Drehflügel- und Schiebetüren in den Brandschutzklassen E30, EI30 und EI60 aus Metall und Metall/Glas. Verglaste Bauteile liegen ebenso im Trend wie der Wunsch nach Gesamtlösungen. Multifunktionale Zutrittskontrollsysteme, gute Einbruchsicherheit und hohe Schalldämmung sind heute Standard.

2006 wurden die Schiebe-Brandschutztüren auf Basis des Eigensystems weiterentwickelt. Diese Produkte vereinen hohe Brandschutz-Sicherheit und Ästhetik mit neuester Technik. Das Drehflügel-Türenprogramm wurde den neusten Richtlinien angepasst. Im Weiteren erlangten die EI30-Türen in EI60-Festelementen die Brandschutzzulassung der Vereinigung Kantonalen Feuerversicherungen (VKF).



Objekt: Stadtspital Triemli, Zürich

Konstruktion: Brandschutztüren in der Feuerwiderstandsklasse R30 (E30) und T30 (EI30)

Bauherr: Amt für Hochbauten Stadt Zürich, Zürich

Architekt: Architektengemeinschaft Triemli, Metron Architekturbüro AG und Baumann & Frey Architekten

Besonderheiten: Diverse Türen wurden mit Drehflügel-Antrieben für einen komfortablen Durchgang ausgerüstet sowie eine Ganzglas-Brandschutz-Festverglasung eingesetzt.

Sonnenenergie-Systeme

► Die Sonnenkollektoren zur Erzeugung von Warmwasser und zur Heizungsunterstützung sind für Indach-, Aufdach- oder Flachdach-Montage erhältlich. Die neueste Generation FK-1 mit vollflächigem Absorber zeichnet sich durch hohe Leistung und Ästhetik aus. In der Schweiz wächst der Markt für Sonnenkollektoren jährlich um 20% bis 25%. Um von dieser Zunahme zu profitieren, wurde die Verkaufsorganisation verstärkt. Europaweit hat die Nachfrage nach Sonnenkollektoren allein 2006 um 35% zugenommen. Dank der Partnerschaft und exklusiven Belieferung der deutschen Max Weishaupt GmbH konnte Schweizer den Exportanteil stark erhöhen.

Weitere Sonnenenergie-Produkte von Schweizer sind Montagesysteme für Solarstrom-Module (Photovoltaik). Dazu gehören das System SOLRIF® zur Dachintegration von Solarstrom-Modulen sowie verschiedene Systeme für die Befestigung auf Flachdächern. Der vorübergehende Siliziumengpass hat das Wachstum im Markt für Photovoltaik-Anlagen jedoch verlangsamt. Wegen höherer Einspeisevergütungen in einigen Ländern wird für 2007 – insbesondere bei den Indach-Anlagen – ein Umsatzschub erwartet.



Objekt: Neubau IKEA, Spreitenbach

Konstruktion: Flachdach-Sonnenkollektoren für Brauchwarmwasser

Bauherr: IKEA Immobilien AG, Gelterkinden

Fachplaner: Allreal Generalunternehmung AG, Zürich

Installateur: Klima AG, Spreitenbach

Besonderheiten: Grösster Minergie-Neubau der Schweiz

Briefkästen

► Basierend auf den Modulen M30 und M40 verkauft Schweizer als Marktführer eine breite Palette von Briefkästen – vom Einzelfach bis zur Grossanlage. Ergänzt werden die Briefkästen durch das vielseitige Orientierungs- und Informationssystem Infoconcept®, mit dem sich Beschriftungen, Hinweistafeln und Beleuchtungen für einzelne Gebäude oder ganze Areale realisieren lassen.

Die Nachfrage nach individuellen, oft gemeinsam mit dem Kunden erarbeiteten Lösungen hat weiter zugenommen. Nach einer Phase, in der farblos anodisierte Produkte gefragt waren, sind vermehrt wieder pulverbeschichtete Anlagen gewünscht. Dies unter anderem, weil die 30 Standardfarben von Schweizer in hochwertigster Qualität ausgeführt werden.

2006 hat Schweizer das Briefkastensortiment durch Verteilfächer ergänzt. Dies sind Briefkästen ohne Ablagefach, z. B. für die interne Postverteilung. Ebenfalls 2006 wurde ein neues Sonneriefach mit vandalismuschützten Edelstahl-Druckknöpfen und LED-beleuchteten Lichttastern im Markt eingeführt.



Objekt: Alterszentrum, Thalwil

Konstruktion: Verteilfachanlagen VF-30

Bauherr: SERATA, Stiftung für das Alter, Thalwil

Architekt: Caretta + Weidmann Baumanagement AG, Zürich

Besonderheiten: Verteilfachanlagen VF-30 mit farblos anodisierter Eckkantenverkleidung, mit zur Schliessanlage passendem Schliesszylinder und insgesamt 108 Briefkästen



Fairness und Verantwortung

«Wir arbeiten fair und verantwortungsvoll zusammen – im Unternehmen und mit unseren Partnern.» Dieser Schweizer-Erfolgs-Punkt beinhaltet Sicherheit am Arbeitsplatz, gleiche Chancen und Rechte für die Mitarbeitenden, korrektes Geschäftsverhalten, Einhaltung der Menschenrechte auch bei unseren Lieferanten und die Unterstützung einer gerechten Gesellschaftsentwicklung.

Aufgrund der Befragung der Mitarbeitenden zur Zufriedenheit bei Schweizer wurden 2006 konkrete kurz- und langfristige Massnahmen erarbeitet. Ein zentrales Projekt ist dabei die Institutionalisierung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) im gesamten Unternehmen.

2006 konnte Schweizer 17 zusätzliche Vollzeitstellen schaffen, womit die Zahl der Mitarbeitenden um 25 zunahm. Die in den Zielen definierte Erhöhung der Ausbildungstage wurde erreicht und die jährliche Fluktuationsrate vermindert. Die Zahl der Absenztage infolge Betriebsunfalls blieb unverändert.

Sozial-Kennzahlen	2004	2005	2006
Anzahl MitarbeiterInnen*	492	493	518
Anteil Frauen	15,0 %	14,6 %	14,7 %
Anteil Teilzeitmitarbeitende	13,8 %	13,8 %	13,7 %
Anzahl Lehrlinge	45	42	43
Stellenzahl in Vollzeitstellen (VZS)*	444	457	474
Ausbildungstage pro VZS	2,4	2,3	2,7
Tiefster Bruttolohn (CHF)	3800	3800	3800
Verhältnis tiefster Lohn zu Durchschnitt GL	1:4	1:4	1:4
Anzahl Betriebsunfälle	48	46	51
Absenztage Betriebsunfall pro VZS	2,05	1,65	1,65
Absenztage Nichtbetriebsunfall pro VZS	1,73	1,61	1,54
Absenztage Krankheit pro VZS	5,78	5,52	6,94
Jährliche Fluktuationsrate	6,8 %	11,9 %	9,9 %

* inkl. Lehrlinge

Zielerfüllung 2006	Ziel	erreicht
Erhöhen der Ausbildungstage pro Vollzeitstelle	+0,3 %	+0,4 %
Senken der Absenztage durch Betriebsunfall pro Vollzeitstelle	-0,15 %	0,00 %
Senken der Absenztage durch Krankheit pro Vollzeitstelle	-0,52 %	+1,42 %

Ziele für 2007

- Erhöhen der Ausbildungstage von 2,7 auf 2,8 pro Vollzeitstelle
- Senken der Absenztage durch Betriebsunfall von 1,65 auf 1,50 pro Vollzeitstelle
- Durchführung einer MitarbeiterInnen-Befragung per 31.10. 2007

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)

▶ 2006 wurden die Ergebnisse der Befragung von Mitarbeitenden in mehreren Workshops analysiert. Es zeigte sich, dass das grösste Potenzial zur Verbesserung der beruflichen Zufriedenheit bei der Organisation und den Abläufen liegt.

Eine wichtige Konsequenz aus der Befragung der Mitarbeitenden war die Institutionalisierung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP). Die KVP-Koordinationsstelle ist im Bereich Personal und Organisation integriert und wird durch einen externen Berater unterstützt.

Die Institutionalisierung des KVP verfolgt verschiedene Ziele. Zu den Sachzielen gehören die Optimierung von Qualität, Prozessen und Kosten sowie die Verbesserung von Kundennutzen, Sicherheit und Umweltverträglichkeit. Die Ziele bezüglich Personalentwicklung sind der Einbezug der Mitarbeitenden in die Führung, die Förderung des unternehmerischen Verhaltens sowie die Steigerung der Problemlöse- und Kommunikationskompetenz.

Der Bereich Sonnenenergie-Systeme hat 2006 als erster einen systematischen KVP eingeführt. Bereichsleiter und Abteilungsleiter absolvierten eine vertiefte Moderatoren-Schulung, deren Stellvertreter eine verkürzte Ausbildung. Diese Umsetzung des KVP hat bereits in den ersten Monaten zu einer Vielzahl konkreter Verbesserungen geführt, die sich positiv auf Qualität, Kosten und Sicherheit auswirkten. Einige wenige Beispiele:

- Neue Abrollvorrichtung für die Profilvorbereitung
- Reparatur der elektrischen Erdung der Produktionslinie
- Geeignere Boxen für Kleinmaterial



Sicherheit und Gesundheit

▶ Die Arbeitssicherheit ständig zu verbessern und den Gesundheitsschutz der Mitarbeitenden sicherzustellen, ist eine zentrale Führungsaufgabe. Die Geschäftsleitung trägt die oberste Verantwortung, und jeder Bereichsleiter hat die Einhaltung der Vorschriften und die Durchführung von Verbesserungsmaßnahmen sicherzustellen. Fachliche Unterstützung bieten die acht ausgebildeten Kontaktpersonen für Sicherheit (KOPAS) im Unternehmen.

2006 wurden zur Erhöhung der Sicherheit vier Abkantpressen mit Lichtschranken ausgerüstet, die bei manuellen Zugriffen die Stromzufuhr unterbrechen. Die Mitarbeitenden im Hochregallager erhielten eine zusätzliche Schulung und die Logistik der Warenannahme wurde verbessert. Gemeinsam mit Lieferanten wurde die Verkehrssicherheit auf dem Werkareal optimiert.

Zum gesundheitlichen Schutz der Mitarbeitenden gilt am Standort Möhlin seit Januar 2006 ein Rauchverbot. Für alle weiteren Standorte wurde ein umfassendes Nichtraucher-Konzept mit speziell gekennzeichneten Raucherinseln verabschiedet, das anfangs 2007 in Kraft getreten ist.

Entlöhnung und Sozialleistungen

▶ Die Sozialpartner im Metallgewerbe haben sich geeinigt, die Lohnsumme der dem Landesgesamtarbeitsvertrag unterstellten Arbeitnehmenden für 2006 um 1,2 % zu erhöhen. Auch Schweizer hat diese Lohnanpassungen individuell, leistungs- und funktionsbezogen vorgenommen.

Im Jahr 2006 haben sich auch die Lohnabzüge für die Mitarbeitenden im positiven Sinn verändert: Die Nichtbetriebsunfallversicherung reduzierte sich von 2,03 % auf 2,02 %. Der Beitrag zur Betriebsunfallversicherung erhöhte sich von 1,91 % auf 2,12 %; diese Zunahme wird aber vom Arbeitgeber getragen.

Das Bonussystem von Schweizer beteiligt alle Mitarbeitenden an einem positiven Betriebsergebnis (EBIT) des Unternehmens. Der im Jahr 2006 ausgeschüttete Jahresbonus betrug CHF 250 für alle Mitarbeitenden, die im Mai in ungekündigtem Arbeitsverhältnis standen. Ausserdem wurde ein Jubiläumsbonus von CHF 250 ausbezahlt.



Berufsbildung und berufliche Entwicklung

► Im Sommer 2006 begannen 15 junge Leute ihre Lehre in einem der sechs angebotenen Berufe: Metallbaukonstrukteur/-in, Metallbauer/-in, Mechapraktiker/-in, Logistiker/-in, Kauffrau/Kaufmann oder Systemtechnik-Informatiker/-in. Im gleichen Jahr feierten elf Lehrabgänger den Erfolg ihrer Abschlussprüfung – allen konnte Schweizer eine Stelle anbieten. Leider gab es auch vier Lehrabbrüche wegen persönlicher, gesundheitlicher oder schulischer Probleme – diese Zahl ist im Vergleich zu den vergangenen Jahren ungewöhnlich hoch.

Die gesamten Aus- und Weiterbildungskosten im Unternehmen betragen CHF 385 000, rund 25 % mehr als in den vorangehenden Jahren. Dazu gehörten die internen Ausbildungen (Schulungen zu KVP, Projekt- und Vertragsmanagement) sowie die Kostenbeteiligung an externen Ausbildungen. Insgesamt besuchten die Mitarbeitenden an durchschnittlich 2,7 Tagen interne und externe Schulungen (2005: 2,3 Tage).

Gesellschaftliche Beiträge

► Schweizer engagiert sich in rund 70 Organisationen, die sich mit Branchen- und Ausbildungsfragen, Arbeitgeberthemen sowie mit sozialen und ökologischen Anliegen befassen. Die Kontakte und die Mitwirkung in diesen Organisationen fördern den Austausch und das gegenseitige Lernen.

Schweizer unterstützt zudem eine Vielzahl regionaler und internationaler Projekte, die sich nach dem Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe richten. So wurden 2006 weiterhin das Projekt FEDINA (Foundation for Educational Innovations in Asia), das HEKS (Hilfswerk der Evangelischen Kirchen Schweiz) und neu ADES (Association pour le Développement de l'Énergie Solaire Suisse-Madagascar) berücksichtigt. Ein Schwerpunkt im Jahr 2006 war die Aktion «Doppel-Pass – Säuliamt gegen Gewalt und Fremdenfeindlichkeit», in deren Rahmen die 43 Lehrlinge von Schweizer sowie ihre Berufsbildner ein Kommunikationstraining zum Thema «Umgang mit Vorurteilen» absolvierten.

Eine Übersicht über die Mitwirkung von Schweizer in verschiedenen Organisationen und Projekten findet sich unter www.schweizer-metallbau.ch → Unternehmen → Gesellschaftliches Engagement.

Pensionskasse

► Der Stiftungsrat der Pensionskasse setzt sich paritätisch aus je drei Vertretern von Arbeitgeber und Arbeitnehmern zusammen. Das Sparkapital wird zu gleichen Teilen und Bedingungen durch zwei schweizerische Vermögensverwaltungsfirmen angelegt. Der Risikoteil ist durch einen Versicherungsvertrag abgedeckt. Die Versicherung verwaltet auch die Alterskonti der Mitarbeitenden und unterstützt den Stiftungsrat und den Geschäftsführer.

Gemäss der 2006 durchgeführten Beurteilung durch die Revisionsstelle entsprechen Rechnung, Geschäftsführung und Vermögensanlage sowie die Alterskonti dem schweizerischen Gesetz, der Stiftungsurkunde und den Reglementen. Beanstandet wurde einzig, dass das Anlagereglement zu aktualisieren sei.

Die guten Aktienjahre vermochten die tiefen Renditen bei den In- und Auslandsobligationen etwas zu verbessern, ermöglichten aber keine Spitzenresultate. Ein Grund dafür waren Risikoüberlegungen, die nur einen begrenzten Aktienanteil zulassen. Die Verzinsung der Altersguthaben musste weiterhin auf dem vom Bundesrat vorgeschriebenen Mindestzinssatz von 2,5 % belassen werden. Die überobligatorischen Kapitalien werden freiwillig zu ebenfalls 2,5 % verzinst.



Umwelt und Ressourcen schonen

«Wir tragen Sorge zur Umwelt – bei allen Produkten und im ganzen Unternehmen.» Dieser Schweizer-Erfolgs-Punkt ist seit 1978 in der Strategie und Kultur des Unternehmens verankert. Bei den Produktentwicklungen wird systematisch auf eine Minimierung der Umweltbelastung über den gesamten Produkte-Lebenszyklus geachtet. Schweizer fördert aktiv das Label Minergie® bei Neubauten und Sanierungen sowie das Gebäudeprogramm der Stiftung Klimarappen.

Beim betrieblichen Umweltmanagement ging es im Jahr 2006 vor allem um die Produktionsaufnahme in der neuen Holz/Metall-Fabrik in Möhlin. Der nach Minergie® zertifizierte Bau führte zu bedeutenden Einsparungen beim Wärmeverbrauch, was die produktionsbedingte Zunahme beim Stromverbrauch mehr als kompensierte.

Dank dem Neubau in Möhlin sank zwar der Gesamtenergieverbrauch um 7,1 %, doch sowohl beim Stromverbrauch als auch bei den Warentransporten waren Zunahmen statt Reduktionen zu verzeichnen. Die Ursache dafür lag bei der grösseren Wertschöpfung, beim zusätzlichen Schichtbetrieb und beim höheren Exportanteil.

Betriebliche Umwelt-Kennzahlen	2004	2005	2006
Elektrizitätsverbrauch (MWh)	2377	2415	2717
Wärmeverbrauch (MWh)	4164	4162	3392
Geschäftsreisen per Auto (1000 km)	1661	1753	1804
Warentransporte (1000 km)	1360	1456	1506
Kehricht an KVA (1000 kg)	231,9	242,2	318,6
Sonderabfälle (1000 kg)	30,5	60,6	60,7
Treibhausgas-Emissionen (t CO ₂ -Äquivalente)	3891	4100	3850
Betriebliche Umwelteffizienz (CHF/1000 UB)*	24,5	23,8	22,9

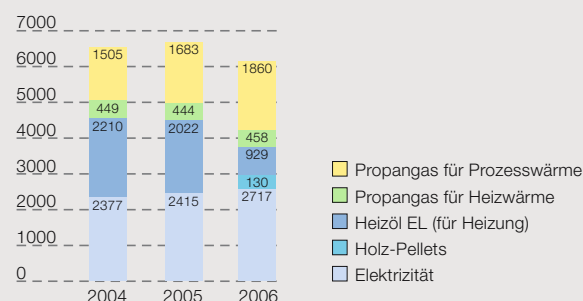
* Umweltbelastungspunkte (UBP) auf Basis von ecoinvent v1.01

Zielerfüllung 2006	Ziel	erreicht
Erhöhung betriebliche Umwelteffizienz um 3 %	+3 %	-3,8 %
Senkung der Kilometer Warentransporte um 3 %	-3 %	+3,4 %
Senkung des Elektrizitätsverbrauchs um 3 %	-3 %	+12,5 %
Senkung des Wärmeverbrauchs um 3 %	-3 %	-18,5 %

Ziele für 2007

- Erhöhung der betrieblichen Umwelteffizienz um 2 %
- Erhöhung der Gesamt-Umwelteffizienz um 2 %

Betrieblicher Energieverbrauch
in MWh



Minergie® und Gebäudeprogramm

▶ Minergie® ist ein Qualitäts-Zertifikat für neue und sanierte Gebäude, die bezüglich Energieeffizienz einen klar definierten Standard erfüllen. Das Label Minergie® wird erteilt, wenn Anforderungen in drei Bereichen erfüllt sind: Dichtheit und Wärmedämmung der Gebäudehülle sowie Belüftungssystem des Gebäudes. Dabei wird der Einsatz erneuerbarer Energien wie Solarenergie, Holz oder Umgebungswärme bevorzugt behandelt. Neben dem Basis-Label Minergie® existieren weitere Labels mit höheren Anforderungen. Für das Label Minergie-P® (Passivhaus) ist ein noch tieferer Energieverbrauch vorgeschrieben und für Minergie-Eco®, resp. Minergie-P-Eco® sind zusätzliche Anforderungen bezüglich gesunder und ökologischer Bauweise zu erfüllen.

Mit dem Gebäudeprogramm der Stiftung Klimarappen soll die energetische Erneuerung von Gebäudehüllen gefördert werden. Dafür setzt die Stiftung bis 2009 insgesamt CHF 182 Mio. ein. Unterstützt werden nur Massnahmen an Gebäudehüllen bestehender Wohn- und Geschäftshäuser, wobei verschiedene Kriterien kumulativ erfüllt sein müssen. Wenn dies der Fall ist, können Hausbesitzer mit einem Förderbeitrag von 10–15 % der gesamten Investitionssumme rechnen.

Schweizer ist Mitglied des Vereins Minergie®. Das angebotene Sortiment an Fassaden, Holz/Metall-Systemen, Glasfalt- und Glasschiebewänden, Alu-Fenstern und -Türen sowie Sonnenkollektoren umfasst eine Vielzahl von Produkten, die sich speziell für Minergie-Gebäude und für Sanierungen nach den Anforderungen des Gebäudeprogramms eignen.

Weitere Informationen unter: www.minergie.ch und www.stiftungsklimarappen.ch

Umweltorientierte Produkte

▶ Die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten basiert bei Schweizer auf klaren Zielen bezüglich Kundenanforderungen, Wirtschaftlichkeit und Verminderung der Umweltbelastung. Zur Quantifizierung der Umweltbelastung werden Produkt-Ökobilanzen (über den gesamten Produkte-Lebenszyklus) verschiedener Konstruktionsvarianten berechnet und verglichen. Die Tabelle auf dieser Seite zeigt die Umweltvorteile, die Schweizer mit diesem Entwicklungsvorgehen erreichen konnte. Auch die 2006 entwickelten Produkte – beispielsweise der neue Holz/Metall-Sanierungsrahmen – weisen eine nochmals verbesserte Umwelteffizienz auf.

Betriebliches Umweltmanagement

▶ Mit dem betrieblichen Umweltmanagement wird u.a. die Einhaltung der umweltrechtlichen Vorgaben überprüft und eine kontinuierliche Verminderung der Umweltbelastungen angestrebt. Zur Umsetzung der Umweltziele erfasst Schweizer eine Vielzahl umweltrelevanter Daten und erstellt damit jährlich eine betriebliche Unternehmens-Ökobilanz (siehe Seite 19).

2006 wurde die Erneuerung der Fahrzeugflotte durch Fahrzeuge mit überdurchschnittlich guten Werten bezüglich Ökologie, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit fortgesetzt. Am Standort Hedingen erhöhten sich der Verbrauch an Wärme um 3,8 % und der Stromverbrauch um 12 %. Grund dafür sind die wesentlich höheren Produktionsmengen (z. B. Zunahme der lackierten Bleche und Profile um 22 %) und der dazu erforderliche Schichtbetrieb.

Übersicht umweltorientierte Produkte

Produktgruppe	Umweltschonende Herstellung	Umweltschonende Nutzung
Alle Produktgruppen	<ul style="list-style-type: none"> – Geringere Umweltbelastung dank Ökobilanz-Analysen für verschiedene Produktvarianten – Umweltschonende eigene Lackieranlage 	<ul style="list-style-type: none"> – Längere Lebensdauer dank hochwetterfester Farben und qualitativ hochstehender Fertigung – Vollständige Recyclingfähigkeit von Aluminium
Fassaden*	<ul style="list-style-type: none"> – Materialeinsparungen durch konstruktive Optimierungen der Profilquerschnitte 	<ul style="list-style-type: none"> – Energieeinsparungen dank Wärmedämmung und Integration von Sonnenkollektoren usw.
Holz/Metall-Systeme*	<ul style="list-style-type: none"> – Hoher Anteil nachwachsender Rohstoffe 	<ul style="list-style-type: none"> – Weniger Unterhalt und längere Lebensdauer dank Aluminium als Wetterschutz des Holzes
Glasfaltwände und Alu-Fenster/-Türen*	<ul style="list-style-type: none"> – Materialeinsparungen (und Ästhetik) dank schlanker Rahmen 	<ul style="list-style-type: none"> – Energieeinsparungen dank starker Wärmedämmung der Rahmen
Briefkästen	<ul style="list-style-type: none"> – Geringste Umweltbelastung dank Kombination von Aluminium (als Wetterschutz) und Kunststoff (leichter Behälter) 	<ul style="list-style-type: none"> – Weniger Unterhalt und längere Lebensdauer dank Aluminium als Wetterschutz und ausschliesslich korrosionsfreier Teile
Sonnenkollektoren*	<ul style="list-style-type: none"> – Geringere Umweltbelastung dank Absorber aus Aluminium statt Kupfer 	<ul style="list-style-type: none"> – Höhere Einsparungen an fossiler Energie und Kosten dank leistungsfähigerer Absorber

*) Besonders für Bauten mit Minergie®-Standard und für die Erfüllung der Bedingungen des Gebäudeprogramms der Stiftung Klimarappen geeignete Produkte von Schweizer



Neuer Produktionsstandort Möhlin

▶ Seit Januar 2006 produziert der Geschäftsbereich Holz/Metall-Systeme im Minergie®-Neubau in Möhlin. Dieser besteht aus der Produktionshalle mit 4150 m² Nutzfläche, dem vollautomatischen Profil-Kassettenlager (440 m²) und dem Bürogebäude (980 m²).

Während der ersten Betriebsmonate wurden unter anderem die automatischen Produktionsanlagen, die Komfortlüftung und die Steuerung der Hallenbeleuchtung optimiert. Nach einem Jahr Vollbetrieb kann eine positive Zwischenbilanz bezüglich Zielerreichung gezogen werden: Der gesamte Wärmeverbrauch reduzierte sich gegenüber dem bisherigen gemieteten Standort in Muttenz um 87 %. Dabei ist zu bemerken, dass fast 20 % des Jahresverbrauchs in den ersten beiden Januarwochen 2006 für das Aufheizen des Gebäudes benötigt wurden. Im Vergleich zum bisherigen Standort erhöhte sich jedoch der Stromverbrauch um 15 %. Grund dafür sind das um rund 7 % höhere Produktionsvolumen sowie die wesentlich stärkere Automatisierung (vollautomatisches Profillager, zentrale Absaugung der Späne usw.). Insgesamt konnte der Wärme- und Stromverbrauch gegenüber dem alten Standort um 57 % vermindert werden.

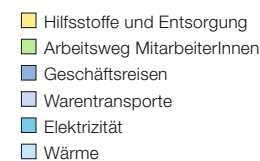
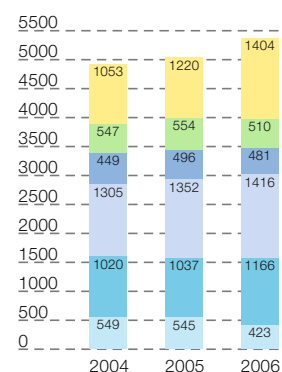
Unternehmens-Ökobilanzen

▶ Die **betriebliche Unternehmens-Ökobilanz**, ausgedrückt in Umweltbelastungs-Punkten (UBP), umfasst die Umweltauswirkungen aller Standorte der Ernst Schweizer AG. Aufgrund der veränderten Sortimentszusammensetzung und des grösseren Wertschöpfungsanteils von Schweizer erhöhten sich die UBP beim Elektrizitätsverbrauch um 12,5 % (Nachtschichten und stärkere Automatisierung) und bei den Warentransporten um 4,7 % (vermehrter Export u. a. im Bereich Sonnenenergie). Die UBP bei den Geschäftsreisen sanken hingegen um 2,9 % und beim Arbeitsweg der Mitarbeitenden um 8 %, dies trotz gestiegener Mitarbeiterzahl. Beim Wärmeverbrauch sanken die UBP dank der Einsparungen im Werk Möhlin um 22 %. Die Umweltbelastung durch Hilfsstoffe und Entsorgung hat sich um 15 % vergrössert (Zunahme der lackierten Flächen um 22 %). Insgesamt nahm die betriebliche Umweltbelastung 2006 dadurch um 3,8 % zu, während sich die betriebliche Umwelteffizienz (Umsatz pro betriebliche UBP) auf 22,9 CHF pro 1000 UBP verminderte.

▶ Die **gesamte Unternehmens-Ökobilanz** umfasst zusätzlich zur oben aufgeführten betrieblichen Belastung auch die Herstellung des Materials für die 2006 von Schweizer verkauften Produkte. Die Umweltbelastung der Materialherstellung sank bei praktisch gleichbleibendem Umsatz um 1,9 %. Dadurch verbesserte sich die gesamte Umwelteffizienz (Umsatz pro gesamte UBP) um 1,0 % auf 3,34 CHF pro 1000 UBP.

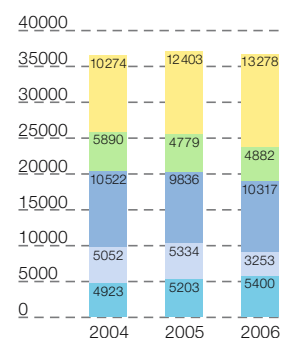
Betriebliche Unternehmens-Ökobilanz

in Mio. UBP



Gesamte Unternehmens-Ökobilanz

in Mio. UBP





Wettbewerbsfähig dank hoher Effizienz

«Effizienz und Wirtschaftlichkeit sichern unsere Wettbewerbsfähigkeit und Weiterentwicklung», heisst der vierte Schweizer-Erfolgs-Punkt. Ein industrieller Auftragsablauf ist dafür eine wichtige Voraussetzung. Dieser basiert auf drei Pfeilern:

- Klar definiertes Sortiment, das auf einem Modul-System aufbaut und bei Grossprojekten den Kundenbedürfnissen angepasst wird;
- Integriertes Datenverarbeitungssystem, das für alle Funktionen der Auftragsplanung und -steuerung sowie für alle Arbeitsprozesse angewendet wird;
- Modernste, flexible Fertigungsmethoden, welche die Durchlaufzeiten reduzieren.

Die Auftragsabläufe für Holz/Metall-Systeme, Glasfaltwände, Briefkästen und Sonnenkollektoren sind bereits so organisiert. Weitere Schritte waren die Ergänzung des integrierten EDV-Systems proALPHA und die Inbetriebnahme einer rationellen Produktionslinie bei den Glasfaltwänden.

Der grosse Preisdruck und die Verschiebungen bei den Projekten für den Geschäftshausbau, der Reorganisationsaufwand sowie Probleme bei einem internen Zulieferbetrieb führten dazu, dass das Ziel einer Steigerung des Cashflows nicht erreicht wurde. Die getätigten Investitionen und Aufwendungen für Effizienzverbesserungen bilden eine gute Grundlage für bessere Resultate im 2007.

Wirtschaftlichkeits-Kennzahlen	2004	2005	2006
Anzahl Vollzeitstellen (VZS)	444	457	474
Betriebsertrag (Umsatz) pro VZS (1000 CHF)	271	271	262
Cashflow (Mio. CHF)	5,5	6,6	4,9
Anteil Eigenkapital	44 %	41 %	41 %
Betriebsergebnis (EBIT, Mio. CHF)	–	3,6	2,5
Investitionen (Mio. CHF)	3,9	14,3	7,3

Zielerfüllung 2006	Ziel	erreicht
Erhöhung des Cashflows	+22 %	-25 %

Ziel für 2007
– Erhöhung des Cashflows auf CHF 7,9 Mio.

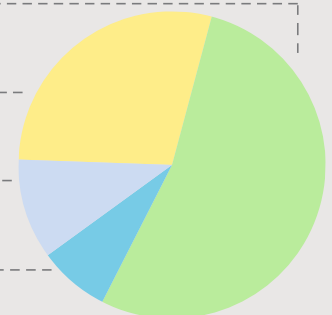
Investitionen 2006

Anlagen und Einrichtungen
3,94 Mio.

Betriebliche Bauten
2,11 Mio.

Immaterielle Anlagen
0,77 Mio.

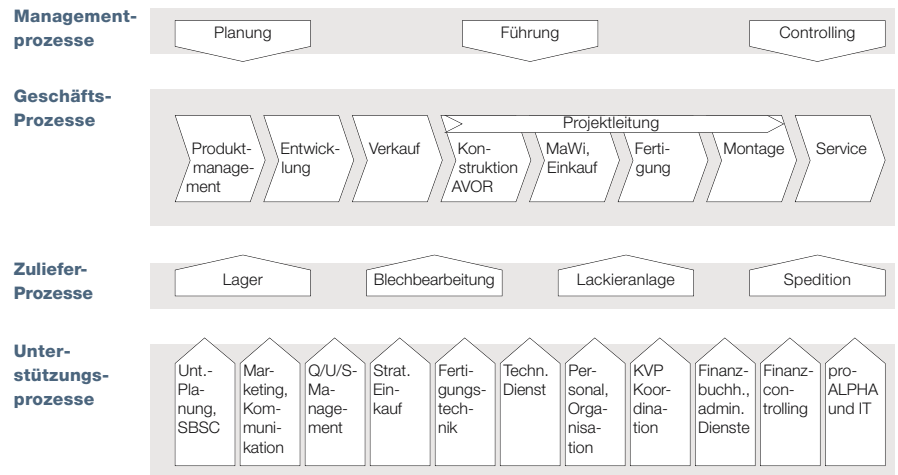
Fahrzeuge
0,54 Mio.



Prozessoptimierungen

► Die nebenstehende Grafik zeigt die Prozessorganisation von Schweizer. Die detaillierte Festlegung der internen Abläufe bezweckt eine effiziente Auftragsabwicklung im gesamten Unternehmen. Auch 2006 wurden Abläufe und insbesondere Schnittstellen weiter verbessert. Dazu gehört auch das neu eingeführte System zur Produktionsplanung und -steuerung (PPS) im Bereich Fenster und Türen. Dieses System ist Teil der unternehmensweiten Software proALPHA und erlaubt das Verfolgen eines jeden Auftrags während des gesamten Fertigungsprozesses – vom Rüsten des Materials bis zur Spedition. Die Fertigungstermine können damit laufend überwacht und Abweichungen frühzeitig korrigiert werden. Als Ergebnis resultieren konsequente Termin-einhaltung, kürzere Durchlaufzeiten und tiefere Lagerbestände.

Prozessorganisation Ernst Schweizer AG



Rationelle Glasfaltwand-Produktion

► Im Bereich Fenster und Türen wurden Mitte 2006 die Einzelarbeitsplätze zur Fertigung von Glasfaltwänden durch eine teilweise automatisierte Produktionslinie ersetzt. Ein Laufband befördert dabei die Elemente der Glasfaltwände von einer Arbeitsposition zur nächsten. Ein mobiler Tisch ermöglicht das Drehen und ein Vakuum-Gerät übernimmt das Heben der Elemente. Die neue Produktion bringt viele Vorteile: Die körperliche Belastung der Mitarbeitenden ist geringer und die vereinfachten Abläufe verkürzen die Handlingzeiten und erhöhen die Produktionskapazität. Damit wurden die Voraussetzungen geschaffen, um effizienter zu produzieren und die Wachstumsstrategie im Export umzusetzen.

Projekt- und Vertragsmanagement-Ausbildungen

► Für die projektbezogenen Aufträge, d.h. für den Fassadenbau und für Fenster und Türen, bildet das Projekt- und Vertragsmanagement die Grundlage zur erfolgreichen Auftragsabwicklung. Deshalb haben 2006 alle Projektleiter, Kalkulatoren und Verkaufsleiter dieser Bereiche einen dreitägigen Projektmanagement-Grundkurs abgeschlossen. Im Herbst 2006 folgte dann eine Weiterbildung im Vertragsmanagement durch ausgewiesene Baurecht-Spezialisten. An diesem Kurs nahmen auch die Abteilungsleiter sowie Mitarbeitende aus Einkauf und Finanzen teil.

Erweiterung der Sonnenkollektoren-Produktion

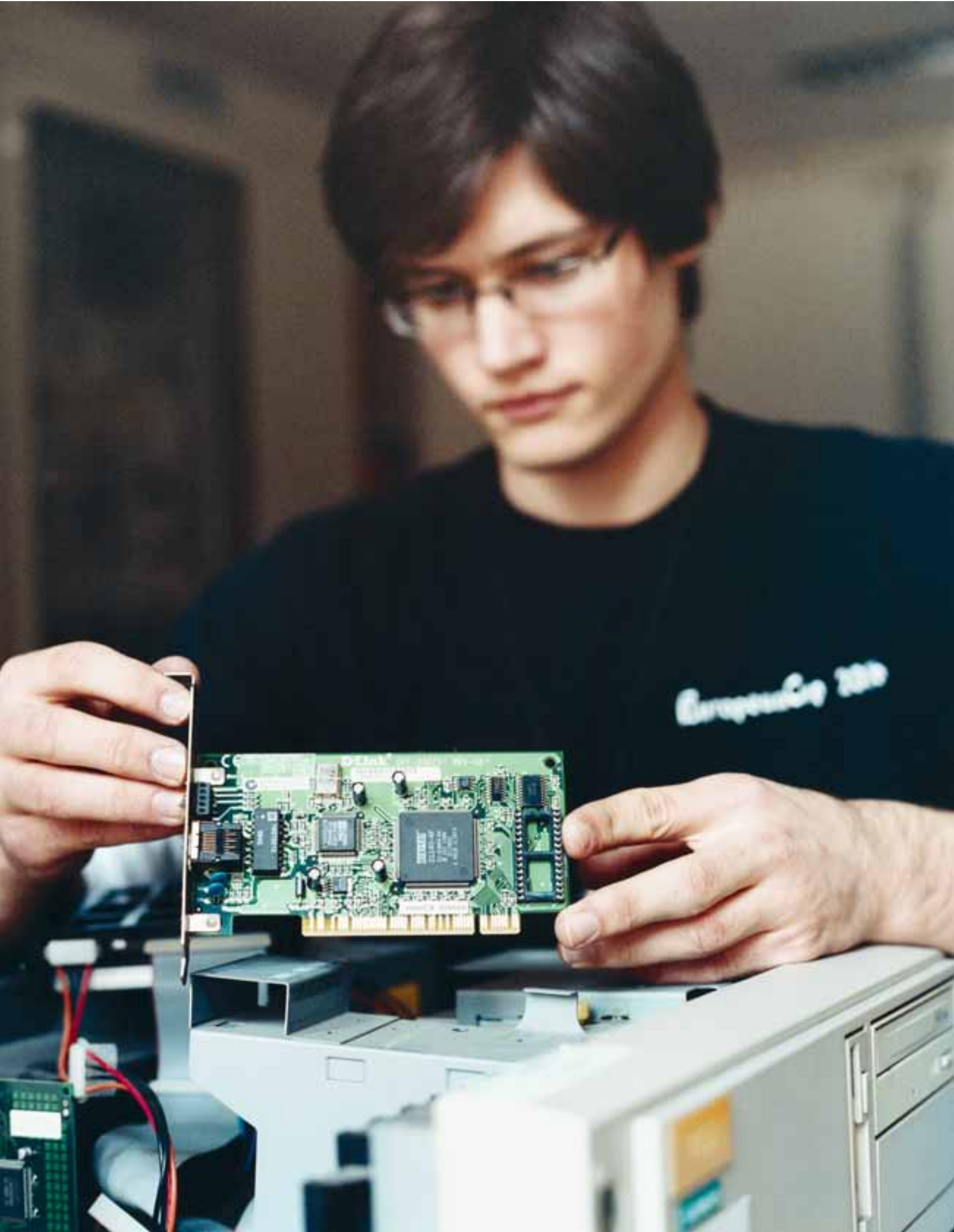
► Nach der 2005 erfolgten Umstellung von Einzelplatzfertigung auf die Produktion an einer Fertigungsstrasse waren anfangs 2006 aufgrund des hohen Auftragseingangs weitere Anpassungen nötig: Die Vergrößerung der Produktionsfläche für die Sonnenkollektoren erlaubte eine räumliche Trennung von mechanischer Bearbeitung, Kommissionieren von Zubehöerteilen und Montage der Kollektoren. Effizienz und Produktionskapazität wurden damit wesentlich erhöht.

Im Sommer 2006 konnten infolge des noch grösseren Bestellvolumens die Termine nur noch durch einen Dreischichtbetrieb eingehalten werden. Dazu mussten Arbeitskräfte mit befristetem Arbeitsvertrag eingestellt und eingearbeitet werden. Mit einem Teil dieser Personen wurde Ende Jahr eine Festanstellung vereinbart.

Leistungssteigerung der Lackieranlage

► Im Jahr 2006 war die Leistung der Lackieranlage unbefriedigend und es entstanden teilweise Termin- und auch Auslieferprobleme. Ursache dafür waren eine Überlastung der Anlage, technische Pannen sowie Probleme beim Übergang vom Zwei- zum Dreischichtbetrieb. Dazu kamen ein mehrmonatiger Ausfall von zwei Schlüsselpersonen und Startschwierigkeiten bei der Einführung der neuen Pulverkabine. Ein umfassender Massnahmenplan – Ausbildung, Qualitätssicherung und Reorganisation – ist in Umsetzung. Die Qualität der Oberflächen gemäss den Qualicoat-Richtlinien war jederzeit gewährleistet.





Nachhaltigkeit im Geschäftsalltag

Die konsequente Umsetzung des Leitbildes – der vier Schweizer-Erfolgs-Punkte – ist die Grundlage für den Erfolg des Unternehmens. Unterstützt wird die Umsetzung bei Schweizer durch ein Managementsystem, in dem Qualität, Umwelt, Sicherheit, Finanzen und Soziales integriert sind.

2006 wurden alle Abteilungen, die ausschliesslich für einen Geschäftsprozess tätig sind, auch organisatorisch in den entsprechenden Geschäftsbereich integriert. Der Bereich Logistik umfasst damit nur noch Zulieferanten mehrerer Geschäftsprozesse (Lager, Blechbearbeitung, Lackieren, Spedition) sowie unterstützende Abteilungen (Q/U/S-Management, Fertigungstechnik, strategischer Einkauf). Das Qualitäts-, Umwelt- und Sicherheitsmanagement wurde neu gegliedert und auf zwei Vollzeitstellen verstärkt.

Ein Überwachungs-Audit des Qualitäts- und Umweltmanagementsystems bestätigte die korrekte Führung der Systeme. Mit der 2006 eingeführten Fehlermanagement-Software IQ-Soft werden nun alle für den unternehmensweiten kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) notwendigen Daten erfasst.

Managementsystem-Kennzahlen	2004	2005	2006
Ausbildung Qualität/Umwelt/Sicherheit (Anzahl Teilnehmertage)	157	139	203
Interne und externe Audits (Anzahl Audit-Tage exkl. Vor- und Nachbereitung)	3	11	4
Anzahl der an den Audits beteiligten MitarbeiterInnen	18	57	21

Zielerfüllung 2006	Ziel	erreicht
Training zur KVP-Methode	30.06.06	31.12.06 teilw.
Einführung der Lieferantenbeurteilung	30.06.06	31.12.06
Durchführung von internen Audits	6 Tage	4 Tage

Ziele für 2007

- Durchführung von Audits zu Qualität, Umwelt und Sicherheit (mind. 4 Audit-Tage)
- Umsetzung des Software-gestützten Fehler-/Ideenmanagements
- Einrichten einer Qualitäts-Plattform im Intranet

Umsetzung und Controlling der Strategie

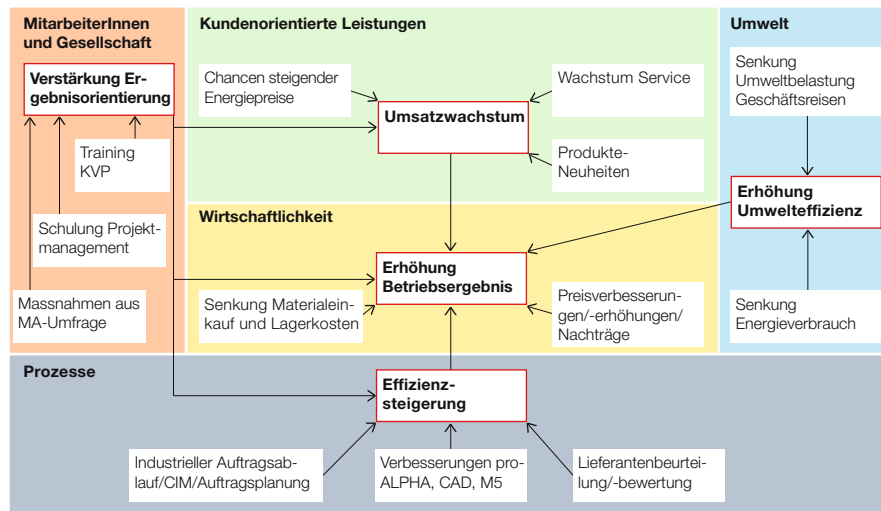
► Die «Sustainability Balanced Scorecard» (SBSC) wird zur Strategieumsetzung resp. zur Jahresplanung eingesetzt. Sie ermöglicht die ausgewogene Berücksichtigung aller Aspekte der Nachhaltigkeit und deren gegenseitiger Einflüsse (siehe unten stehende Figur). Das Vorgehen zur Festlegung der SBSC wurde 2006 optimiert.

Auf Basis der Strategie definierten zuerst die Führungsteams der fünf Geschäftsbereiche ihre Jahresziele 2007. Daraus wurden die Ziele für das Gesamtunternehmen sowie für die Bereiche Logistik, Finanzen, Personal und Organisation abgeleitet. Die Führungsteams aller Bereiche konkretisierten anschliessend ihre Trimester- und Jahresziele und legten die notwendigen Umsetzungsaktionen fest. Zielabweichungen in der SBSC werden wie bisher alle vier Monate in der GL und den Führungsteams der Bereiche behandelt.

Das Bonussystem für die Geschäftsleitung, die Abteilungs- und Projektleiter sowie für die Verkaufsberater wurde 2006 überarbeitet. Neu basieren die Erfolgsboni direkt auf den Hauptzielen der SBSC. Damit wird die Transparenz der Bonusberechnung erhöht.

Zielsetzungen 2006

Auszug aus «Sustainability Balanced Scorecard»



Sozialmanagement

► Das Mitspracherecht der Betriebskommission in Personalfragen und die im Zweijahres-Rhythmus stattfindende Mitarbeitenden-Befragung dienen der laufenden Verbesserung der Leistungen im Sozialbereich. Die Weisungen zur Arbeitssicherheit folgen der Wegleitung der EKAS (Eidgenössische Koordinationskommission für Arbeitssicherheit).

Die Ernst Schweizer AG erfüllt die Vorgaben des Landesgesamtarbeitsvertrags im Metallgewerbe. So werden die Mindestlöhne eingehalten bzw. meist überschritten. Alle festangestellten Mitarbeitenden beziehen einen Monatslohn von mindestens CHF 3800, auch wenn sie keine Berufslehre absolviert haben.

Hinzu kommen verschiedene freiwillige Leistungen des Unternehmens wie Erfolgsbonus, Jubiläumsgeschenke, Personalrestaurant, Bezug von Reka-Checks, Personalrabatt bei den eigenen Produkten, Unterstützung bei der Benützung des öffentlichen Verkehrs und des Freizeitklubs sowie Weiterbildungsbeteiligung.

Qualitäts- und Umweltmanagement

► Im November 2006 fand wiederum ein Überwachungs-Audit des nach ISO 9001 und 14001 zertifizierten Qualitäts- und Umweltmanagementsystems von Schweizer statt. Die externen Auditoren der SGS attestierten dem Unternehmen die richtige Umsetzung dieser Normen.

Im Rahmen der kontinuierlichen Verbesserung der Produkte- und Terminqualität wurde ein erweitertes Fehlermanagement-System eingeführt.

Finanzen

► Die Rechnungslegung von Schweizer erfolgt nach Swiss GAAP FER, dem schweizerischen Standard für börsennotierte Unternehmen. Die monatlichen Finanzberichte enthalten eine Erfolgsrechnung und alle wesentlichen Kennzahlen. Pro Trimester werden diese Berichte mit einer Voraussage für das ganze Geschäftsjahr ergänzt.

Monatliche Abweichungsanalysen und Deckungsbeitrags-Rechnungen pro Produktgruppe erlauben ein umfassendes Controlling des Geschäftsgangs. Kundenprojekte über CHF 100 000 werden anhand von Ist-Kosten, Prognosen und realisierten Massnahmen monatlich überwacht.

Lieferantenbeurteilung und -bewertung

► Schweizer unterhält Geschäftsbeziehungen zu rund 900 grösseren und kleineren Lieferanten. Die personelle Verstärkung des strategischen Einkaufs ermöglicht seit 2006 eine systematische Beurteilung und Bewertung der wichtigsten Lieferanten.

Die Lieferantenbeurteilung dient der Selektion möglicher Lieferanten und basiert auf definierten Kriterien zu deren Qualitäts-, Umwelt- und Sozialmanagement. Bei kleineren Offerten von Neulieferanten erfolgt die Beurteilung durch eine schriftliche Kurzauskunft (Selbstdeklaration), bei mittleren und grossen Offertbeträgen durch eine Detailauskunft und ein Audit vor Ort.

Die Lieferantenbewertung dient dem Controlling, d.h. der Einhaltung der vereinbarten Qualitäts-, Termin- und Umweltvorgaben. Die Bewertung erfolgt nach jeder Lieferung und beinhaltet die Kontrolle von Termin-, Qualitäts- und Mengenabweichungen sowie von Verpackung und Lieferpapieren. Einmal jährlich werden die Lieferanten über die Bewertungsergebnisse informiert und notwendige Massnahmen vereinbart. Das Vorgehen ermöglicht die einheitliche und systematische Klassierung der Lieferanten und die Aktualisierung der Liste «Vorzugslieferanten».

Schweizer-Erfolgs-Punkte gemäss Leitbild	Konsequenzen für die Lieferantenbeurteilung und -bewertung
Kundenorientierte Leistungen Zuverlässigkeit und Innovation prägen die Leistungen für unsere Kunden.	→ Erfüllung unserer funktionalen Anforderungen an das Produkt. Mitwirkung bei der Produktentwicklung. → Erfüllung unserer Anforderungen bezüglich Qualität, Termin, Verpackung, Anlieferung, Rücknahmen, Garantien usw.
MitarbeiterInnen und Gesellschaft Wir arbeiten fair und verantwortungsvoll zusammen – im Unternehmen und mit unseren Partnern.	→ Gesetzeskonforme Arbeitsbedingungen (Arbeitszeit, Mindestlöhne, Kinderarbeit, Arbeitssicherheit usw.) und ethische Geschäftspraktiken bei unseren Lieferanten und deren Lieferanten.
Umwelt Wir tragen Sorge zur Umwelt – bei allen Produkten und im ganzen Unternehmen.	→ Gesetzeskonformes und aktives Umweltmanagement soweit möglich bei unseren Lieferanten und Unterlieferanten. → Soweit möglich Erfüllung unserer ökologischen Anforderungen an das Produkt (Ökobilanz).
Wirtschaftlichkeit Effizienz und Wirtschaftlichkeit sichern unsere Wettbewerbsfähigkeit und Weiterentwicklung.	→ Möglichst tiefe Beschaffungskosten unter Berücksichtigung der oben stehenden Ziele. → Bonität und Sicherheit der wichtigsten Lieferanten.

Organisation des Managementsystems

► Das Managementsystem des Unternehmens beinhaltet die Führungs- und Prozessorganisation sowie die Verantwortlichkeiten und Ressourcen. Es unterstützt die Umsetzung von Leitbild und Strategie. Das Managementsystem von Schweizer umfasst in integrierter Form alle Nachhaltigkeitsaspekte. Verantwortlich für die Umsetzung ist die Linie, d.h. letztlich alle Bereichsleiter und der Unternehmensleiter. Sie werden dabei u.a. von den Fachstellen «Umwelt und Sicherheit» sowie «Qualität» unterstützt, die 2006 verstärkt und in den Bereich Logistik integriert wurden. Teil des Sicherheitsmanagements sind auch die Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit (Kopas).

Interne und externe Überprüfungen

► Alle in diesem Bericht verwendeten Daten sind mit Definition, Art der Erfassung und verantwortlicher Person im Prozesshandbuch dokumentiert. Die Nachhaltigkeitsdaten sind damit Teil des extern zertifizierten Qualitäts- und Umweltmanagementsystems resp. der Finanzrevision. Alle Daten sowie das Verzeichnis aller Revisions- und Prüfstellen sind auf der Website abrufbar. Als Checkliste für die Vollständigkeit des vorliegenden Nachhaltigkeitsberichts dienen die international festgelegten «Sustainability Reporting Guidelines» (alle Dokumente unter www.schweizer-metallbau.ch → Unternehmen → Nachhaltigkeitsberichterstattung).

Auszeichnungen und Preise

► 2006 konnten zwei Kunden von Schweizer den schweizerischen Solarpreis in Empfang nehmen. In der Kategorie «Gebäude» wurde das in Domat/Ems erstellte Alterswohnheim Sur Falveng des Architekten Dietrich Schwarz mit Verglasungen und Sonnenkollektoren von Schweizer ausgezeichnet. In der Kategorie «Energieanlagen» erhielt der Landwirtschaftsbetrieb der Familie Aeberhard in Barberêche den Preis für die 960 m² grosse Photovoltaikanlage auf dem Laufstaldach. Die Familie Aeberhard bekam dafür zusätzlich auch den europäischen Solarpreis.



Verwaltungsrat

Prof. Dr. Gerhard Girmscheid
Dr. Daniel Rufer
Hans Ruedi Schweizer, Präsident und Delegierter

Geschäftsleitung

Pius Baumeler, Verkauf Fassaden (ab 01.01.2007)
Patrick Fus, Briefkästen und Fertigteile,
Verkauf Architekten
Andreas Haller, Sonnenenergie-Systeme
Reto Höliner, Fenster und Türen, Verkauf Partner
Christoph Kunz, Logistik und Q/U/S
Rudolf Ramsauer, Finanzen und Informatik
Dr. Hugo Schilling, Fassaden (bis 31.12.2006)
Hans Ruedi Schweizer, Unternehmensleitung
Markus Villiger, Personal und Organisation
Patrick Wissler, Holz/Metall-Systeme,
Stv. Unternehmensleitung (ab 1.6.2007)
Peter Wolfermann, Ausführung Fassaden (ab 01.01.2007)

Weitere Informationen

Dieser Nachhaltigkeitsbericht entspricht den aktuellen GRI-Richtlinien und erscheint in deutscher und französischer Sprache. Weiterführende Informationen zur nachhaltigen Unternehmensführung unter www.schweizer-metallbau.ch.

Download als PDF-File unter www.schweizer-metallbau.ch → Unternehmen → Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Bestellung des Nachhaltigkeitsberichts und weiterer Unterlagen mit der eingelebten Antwortkarte oder bei:

Ernst Schweizer AG, Metallbau
Abteilung Kommunikation
CH-8908 Hedingen
Telefon +41 44 763 61 11

Kontaktperson für Fragen zum Nachhaltigkeitsbericht:

Martina Marchesi, Öffentlichkeitsarbeit, martina.marchesi@schweizer-metallbau.ch,
Telefon +41 44 763 65 16

Impressum

Konzept und Text:

Martina Marchesi (Projektleitung), Dr. Daniel Rufer,
Hans Ruedi Schweizer

Gesamtleitung:

Dr. Daniel Rufer, E2 Management Consulting AG, Zürich

Gestaltung:

TBS Identity, Zürich

Fotografie:

Anita Affentranger, Zürich; Reinhard Zimmermann, Adliswil; Archiv

Papier/Druck:

Cyclus Offset, 100 % Recyclingpapier, Häfliger Druck AG, Wettingen



Ernst Schweizer AG, Metallbau
CH-8908 Hedingen
Telefon +41 44 763 61 11
Telefax +41 44 763 61 19
www.schweizer-metallbau.ch

Bern, Biel, Chur,
Lausanne, Luzern,
Möhlín, Solothurn,
St. Gallen, Zürich

Fassaden
Holz/Metall-Systeme
Fenster und Türen

Briefkästen und Fertigteile
Sonnenenergie-Systeme
Beratung und Service