

Arbeitgeber und Verantwortung: Wenger Fenster AG

Engagement ist auch ein Gewinn

Ein Unternehmen erfolgreich zu führen, heisst nicht nur, Geld zu verdienen. Dies lebt die Firma Wenger Fenster aus Wimmis mit ihren 135 Mitarbeitenden vor. Trotz zunehmenden Konkurrenzdrucks beschäftigt das KMU beispielsweise bis zu zehn leistungseingeschränkte Menschen und hält an der lokalen Produktion fest. Auch in personeller Hinsicht wird Nachhaltigkeit gross geschrieben – die vierte Generation der Familie Wenger steht in den Startlöchern. **Daniela Baumann**

Die Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung ist bei der Wenger Fenster AG traditionell so selbstverständlich wie die Verfolgung wirtschaftlicher Ziele. So gehörte schon in den 1960er-Jahren eine gehörlose Person zum damals noch kaum zehn Mitarbeitende zählenden Betrieb. «Es war besonders auf dem Land eine Zeit, als die Menschen noch stärker zueinander schauten», sagt der jetzige Vorsitzende der Geschäftsleitung, Markus Wenger. «Dieser Kultur sind wir bis heute treu geblieben.»

Der 56-Jährige führt das Berner Oberländer Unternehmen mit Sitz in Wimmis in dritter Generation; die vierte ist ebenfalls im obersten Führungsgremium vertreten. Den Grundstein legte im Jahr 1932 Markus Wengers Grossvater mit der Gründung einer kleinen Schreinerei. Sein Vater und sein Onkel erweiterten das Geschäft und begannen, auch Fenster zu produzieren. Heute ist der Familienbetrieb ausschliesslich auf Verglasungen spezialisiert und beschäftigt 135 Mitarbeitende.

Keine Steine in den Weg legen

Unter ihnen sind acht bis zehn Angestellte mit einer Beeinträchtigung, die meist in einem der beiden Werke in Wimmis oder Blumenstein in der Produktion tätig sind. «Sie haben zum Beispiel einen Alkohol- oder Drogenhintergrund oder kommen aus der Psychiatrie zu uns», erklärt Markus Wenger. Das funktioniert mehrheitlich gut: «Wir haben schon viele solche Menschen angestellt, die problemlos und zu einem normalen Lohn bei uns arbeiten.» Als ein Beispiel einer reibungslosen Integration beschreibt Nicole Wenger, die für Personal und Marketing zuständig ist, den Fall eines Gehörlosen: Er absolvierte



Wenger Fenster: nahe bei den Kunden - nahe bei den Mitarbeitenden.

zunächst für drei Monate eine von der IV entlohnte Arbeitsprobe. «Wir merken, dass es ohne Unterstützung der IV geht und stellten den Mann anschliessend regulär an.»

Auf der anderen Seite kennen die Wengers auch frustrierende Situationen: Starre Vorgaben wie der im Gesamtarbeitsvertrag verankerte Mindestlohn würden es manchmal verunmöglichen, Personen zu beschäftigen, welche die Mindestanforderungen nicht zu erfüllen vermögen. So wollte man beispielsweise einem Mitarbeiter, der häufig zu spät erschien und zudem schlecht arbeitete, eine zweite Chance geben. «Wir wären verpflichtet gewesen, ihm trotz ungenügender Leistung den Mindestlohn von 5050 Franken zu bezahlen. Nur mit sehr aufwändigen Abklärungen hätten wir allenfalls erreichen können, ihn mit einem leicht gekürzten Lohn weiterhin zu beschäftigen», schildert Markus Wenger das Problem. Für ihn ist

deshalb klar: Mit gesetzlichen Mindestlöhnen werden letztlich genau jene Arbeitsplätze abgeschafft, die für weniger leistungsfähige Menschen geeignet wären. Und Nicole Wenger, seine Nichte, ergänzt: «Arbeitgebern, die sich engagieren, sollten nicht noch Steine in den Weg gelegt werden.»

Bahnbrechende Entwicklung

Die Wenger Fenster AG entwickelt und produziert neben Fenstern auch Schiebetüren und Dachverglasungen sowie verschiedene Sonderausführungen. Zu drei Vierteln stammen die Aufträge aus dem Espace Mittelland – meist von privaten Hausbesitzern, daneben zählen Architekten und vereinzelt Generalunternehmer zur Kundschaft der Firma. Der Wiederverkauf schliesslich macht etwa einen Fünftel der abgesetzten Menge aus.

Als bedeutendster Schritt in der bisherigen Firmengeschichte bezeichnet

der aktuelle Patron die Entwicklung des Fenstersystems «Eiger». Es kam 1997 auf den Markt und verkaufte sich so gut, dass sich Wengers Personalbestand in drei Jahren verdoppelte. Das Innovative an diesen Fenstern ist, dass sie ohne sichtbare Flügel auskommen, was den Unterhalt erleichtert. Bei den neueren Produkten aus der Eiger-Linie wird das Glas direkt am Rahmen aufgeklebt, so dass von aussen nur noch die Scheibe zu sehen ist. Dies bringt aufgrund des höheren Glasanteils zusätzlich energietechnische Vorteile. Eiger-Fenster gelten heute als die besten Energiespar-Fenster der Schweiz und unter den nächstbesten sind gemäss Markus Wenger nur Nachahmer-Fabrikanate. Mittlerweile macht sein Betrieb mit den Eiger-Fenstern drei Viertel des Umsatzes.

Ebenfalls im Trend liegen Dachfenster für Solaranlagen, die in Zusammenarbeit mit dem Solarsysteme-Hersteller Meyer Burger angeboten werden. Wenger dazu: «Wir hatten ursprünglich 30 Stück pro Jahr budgetiert, nun konnten wir in den ersten 18 Monaten bereits deren 100 ausliefern.»

Arbeitsplätze im Berner Oberland erhalten

Obwohl die Nachfrage vorhanden und die Auftragslage gut ist, hapert es derzeit mit den Erträgen. «Wir verkauften letztes Jahr die gleiche Menge wie 2011, erzielten dabei aber einen tieferen Umsatz», bringt Markus Wenger die Folgen der ungünstigen Währungssituation für sein Unternehmen auf den Punkt. Der Wettbewerbsdruck habe eindeutig zugenommen, da die ausländische Konkurrenz mit der Frankenaufwertung vor zwei Jahren auf einen Schlag um 20 Prozent günstiger geworden sei.

Hinzu kommt, dass viele der Schweizer Anbieter im Ausland produzieren lassen. «Wir wollen hingegen auch in Zukunft im Berner Oberland Fenster herstellen», so Wenger. Es sei gesellschaftlich wichtig, hierzulande weiterhin handwerkliche Arbeitsplätze anzubieten. Ausserdem sind für ihn die enormen Transportwege und -kosten nicht zu verantworten, die ein aus Polen oder Mazedonien importiertes Fenster verursacht.



Ein engagierter Arbeitgeber: Markus Wenger.

Mit dem Entscheid, über drei Millionen Franken in eine neue Fertigungsanlage im Werk Wimmis zu investieren, unterstrich der Verwaltungsrat der Wenger Fenster AG kürzlich das Bekenntnis zum Standort. Dank der neuen Anlage wird die Durchlaufzeit der Fenster ab Ende Jahr noch halb so lang sein wie bisher. «Die Möglichkeit, standardmässig schneller zu produzieren, wird uns einen Vorteil gegenüber der im Ausland tätigen Konkurrenz verschaffen», ist Wenger überzeugt.

Ökonomisches Kalkül allein reicht nicht

Vorteile wirtschaftlicher Natur sieht der Firmenchef nicht zuletzt in den ökologischen und sozialen Prinzipien, die stark in der Unternehmenskultur verankert sind. So verfüge man über einen festen Kundenstamm, der explizit Wert auf regionale Produkte lege. Aufgrund der Auszeichnungen mit dem «Swiss Award for Business Ethics» und dem «Thuner Sozial-Oskar» – für die Eingliederung schwächerer Arbeitnehmender und die vorbildliche Personalführung – seien ebenfalls zusätzliche Bestellungen eingegangen. Schliesslich lohnt sich die Offenheit gegenüber leistungsschwächeren Personen auch dank deren Loyalität: «Sind sie einmal integriert, bleiben diese Menschen dem Unternehmen oft bis zur Pensionierung erhalten», stellt Markus Wenger fest.

Allerdings betont er, dass dieses Engagement nur fruchten kann, wenn es

auf mehr als rein ökonomischen Überlegungen fusst: «Zumindest der Geschäftsleitung und dem oberen Kader muss es ein wirkliches Anliegen sein.» Überhaupt hätten die Führungsverantwortlichen eine unabdingbare Vorbildfunktion zu erfüllen. Bei Wenger fährt die Geschäftsleitung nicht im teuren Cabriolet vor, sondern kommt wenn möglich mit dem Velo zur Arbeit. Gleiches gelte für die Löhne: Bei Wenger bezögen alle vernünftige und glaubwürdige Gehälter.

Die Nähe zu den Mitarbeitenden zeigt sich darüber hinaus im Einbezug der betroffenen Angestellten in wichtige Entscheide. In den Worten von Markus Wenger: «Wir sind mehr ein Team als ein hierarchisches Gebilde.» Er verschweigt dabei nicht, dass dies auch Schwierigkeiten mit sich bringt, aber: «Es gehört zu unserer Kultur, bei Konflikten miteinander zu reden und Lösungen zu suchen.»

Eine Frage der Lebenseinstellung

Ebenso wenig einen Hehl macht Markus Wenger aus der Tatsache, dass sich die verschiedenen Aspekte unternehmerischer Verantwortung bisweilen konkurrenzieren. «Hier ein Gleichgewicht zu finden, ist nicht immer einfach», weiss Wenger aus Erfahrung – und illustriert dies an einem Beispiel: Aus Verpflichtung gegenüber der Umwelt und der Gesellschaft wolle er Holz aus der Region einkaufen. Um im aktuellen Marktumfeld wettbewerbsfähig zu bleiben, werde man es künftig aber dem Kunden überlassen, ob er Fenster aus EU-Holz oder – gegen einen kleinen Aufpreis – aus Schweizer Holz beziehen möchte. «In diesem Fall haben wir die Sicherheit unserer Arbeitsplätze höher gewichtet als ökologische Überlegungen. Wir müssen auch Gewinn erzielen, um die Zukunft des Betriebs zu sichern.»

Letztlich sei die Frage, wie man als Unternehmer gesellschaftliche Verantwortung wahrnehme, eine Frage der grundsätzlichen Lebenseinstellung: «Ist es mein Ziel, dereinst der reichste Mann auf dem Friedhof zu sein?», sagt Markus Wenger ironisch, um damit seiner persönlichen Haltung Ausdruck zu verleihen. ■