

**Zeitschrift:** Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design  
**Herausgeber:** Hochparterre  
**Band:** 23 (2010)  
**Heft:** 9

**Rubrik:** Funde

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 17.03.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# SCHWARZE UND WEISSE ELEFANTEN

Bauen ist nicht nur Geldverdienen, sondern auch gute Architektur. Die Standpauke des Stadtwanderers vor den Generalunternehmern.

Text: Benedikt Loderer,

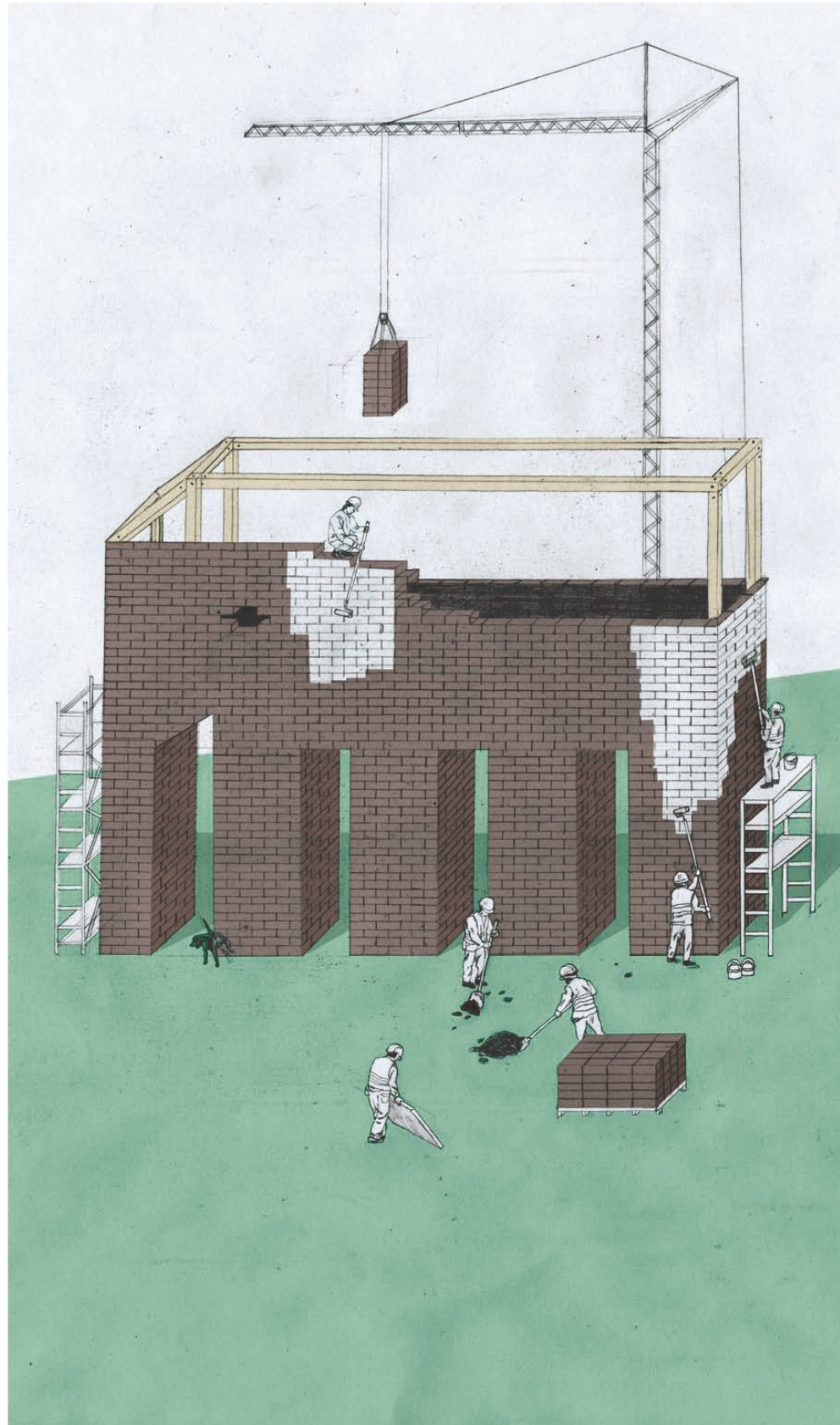
Illustration: It's raining elephants

«Die Grenzen deiner Sprache sind die Grenzen deiner Welt», stellte der Philosoph Ludwig Wittgenstein 1918 fest. Also soll, wer die Grenzen der Welt des Verbandes Schweizerischer Generalunternehmer (VSGU) erkunden will, deren Publikationen lesen. Das Ergebnis sind fünf Reizwörter.

**GESAMTLEISTUNGSERBRINGUNG** So heisst das erste Reizwort. Ich verkneife mir die Frage, was eine «Bringung» sei, und nehme einmal an, die Leistung entspreche dem Baubeschrieb, denn bei diesem Wortungetüm zählen nur die beiden erste Silben gesamt. Im «gesamt» steckt der Seinsgrund Ihres Verbandes, das Zauberwort «gesamt» ist das ideologische Fundament jeder Generalunternehmertätigkeit. In diesem «gesamt» steckt die Überzeugung, es besser zu können als die anderen. Besser planen, besser kalkulieren, besser bauen, besser leiten, besser abrechnen. Zusammenfassend: Weil Sie «gesamt» sind, sind Sie die Besten in der Schweizerischen Bauwirtschaft. Ich will das nicht abstreiten und nehme Ihre Mission zur Kenntnis, doch misstraue ich hartnäckig dem Wörtlein «gesamt». Bei Reizwörtern lohnt es sich immer, nach dem Gegenteil zu fragen. Und welche Überraschung! Nicht einzeln oder teilweise ist das Gegenteil von «gesamt», sondern riskant.

Die VSGU-Sprache ist voller ungesagter Wahrheiten, denn das Reizwort «gesamt» hat noch eine zweite Bedeutung. Es steckt ein Versprechen in der Gesamtleistungserbringung: null Risiko! Eine Generalunternehmung ist eine Versicherungsgesellschaft, die baut. Nichts verkauft sich besser und teurer in der Schweiz als Sicherheit. Ihre Botschaft an die Bauherren heisst: Fürchtet Euch nicht, denn keiner von Euch ist verantwortlich. Das «gesamt» spendet Trost und guten Schlaf. Allerdings bezahlen die Bauherren nicht nur für die Sicherheit, sie verlieren auch etwas: die Herrschaft. Das «gesamt» macht aus Bauherren Besteller. Darauf komme ich beim Reizwort Kundenerwartung noch zurück.

Im «gesamt» liegt aber auch eine Anmassung. In der prototypischen Bauerei, wie sie hierzulande der Normalfall ist, behauptet das «gesamt» eine Art von Unfehlbarkeit. Doktor Allwissend arbeitet heute bei einer GU, doch war ich leider als mitbewegter Beobachter zuweilen dabei, dass auch er seine Hausaufgaben unvollständig erledigte. Ja, ich wage die unbewiesene Behauptung,



dass die meisten Generalunternehmerofferten aufgrund von unvollständigen Informationen erarbeitet werden müssen. Das ist nicht die Schuld der Generalunternehmer, sondern der schweizerischen Bauwirtschaft systemimmanent. Niemand will die Planungsarbeiten bezahlen, bevor nicht sicher ist, dass das Projekt auch gebaut wird. Statt zuerst planen und dann offerieren gilt: Mach einmal eine Offerte, die Planung folgt. «Building to costs» heisst das auf Neudeutsch, ich übersetze es mit «gelenkter Blindflug». Sie sagen dem Erfahrung.

Zuweilen werden Referenzbauten als Grundlage genommen, eine ziemlich waghalsige Methode. Noch schlimmer ist das gern gepflogene Selbstbetrugsverfahren. Jedermann weiss vorher schon, dass der Bau, sagen wir, 110 Millionen Franken kosten wird. «Das bringen wir nicht durch an der Urne», behaupten die Politgrössen, deshalb wird dann über 90 Millionen abgestimmt. Hinterher fehlen 20 Millionen. Selbstverständlich ist die politische Maschine schuld, doch was ist mit dem Generalunternehmer, der kaltblütig Verträge unterschreibt, die nicht einzuhalten sind?

Es geht das Gerücht durchs Land, die GU verdienen vor allem an den Nachforderungen, schliesslich seien die Preise für das Nichtofferierte auch besser. Ich bin überzeugt, dass solche Machenschaften bei keinem VSGU-Mitglied möglich sind. Vor dem Kapitel «Änderungen, Kürzungen, Mehranforderungen und so weiter» schliesse ich für heute die Augen. Einzig eine Frage kann ich mir nicht verkneifen: Wie kann, was aufgrund von unvollständigen Unterlagen berechnet wird, Bestand haben? Dazu kommt noch: Das Klügerwerden ist zu teuer, um klug zu sein.

Das «gesamt» ist auch ein Gefängnis, die Generalunternehmerin ist seine Wärterin. Dass alle Leute, die bei den VSGU-Mitgliedern arbeiten, Pläne und Baubeschriebe lesen können, setzen wir voraus, ob sie aber alle die Zeit und die Lust haben, dies zu tun, frage ich mich. Etwas eigentümlich jedoch ist, dass, wenn es um die Wurst geht, der Einwand «so haben wir das nicht gemeint» kommt. Zusammenfassend: Nicht die Gesamtleistungserbringung ist das Problem, sondern die Gesamtleistungserfassung. Gesamtbringen, das können die GU, am Gesamterfassen hindert sie leider das System.

**KUNDENERWARTUNG** So heisst das zweite Reizwort. Der Kunde ist also ein Wesen, das wartet. Es erwartet auch. Ob es gewartet wird, ist nicht immer sicher. Jedenfalls ist es ein passives Wesen, das umsortiert sein muss und bei Laune gehalten sein will. Ihm darf man nicht zu viel zutrauen, streng, aber gerecht muss man es behandeln und ihm klar zu verstehen geben, wer hier die Führungsrolle hat – auch dies ein Reizwort, das noch behandelt wird. Das Ganze nennt sich Dienstleistung. Nach dem Ausfüllen des Bestellzettels wartet die Kundenerwartung. Der GU als Macher sorgt für den Rest. Denn ihm

ist es gelungen, die Verantwortung abzuschaffen, die der Bauherrschaften nämlich. Ich behaupte aber, dass es in der Bauwirtschaft selten eine Dienstleistung vom Typ «Bestellen und Liefern» gibt, vorherrschend ist ja der Typ «Fragen und Antworten». Wer von Kundenerwartung spricht, macht diese Kunden zu Unmündigen. Ich gebe aber gerne zu, dass diese Leute nichts Besseres verdient haben. Wer kein Risiko übernimmt, hat auch nichts zu sagen.

**FÜHRUNGSROLLE** So heisst das dritte Reizwort. Ihr Verband will ja «die Führungsrolle im Bereich der Gesamtleistungserbringung im Bauprodukt Schweiz» übernehmen. Wer die Führungsrolle hat, das entscheidet der Marktanteil. Heute bewältigen die VSGU-Mitglieder rund 14,5 Prozent des Hochbauvolumens, 22 Firmen bauen einen Siebentel – eine beachtliche Leistung. Sie sagt allerdings nicht aus, wohin der Verband die Bauwirtschaft führen will. Gibt es überhaupt ein Ziel? Eines, das nicht bloss zusammenzählt, sondern die Bauwirtschaft verbessert? Oh gewiss, das gibt es, denn «mit dem VSGU-Qualitätslabel wird die innovative und industrielle Denkweise der VSGU-Mitglieder verbessert». Zum Label komm ich noch, hier vorerst nur die Denkweise: Erfinderisch und industriell wird die schweizerische Bauwirtschaft unter der Führung des VSGU werden. Und das infolge Denkweise. Soweit war ich mit Göhner schon, als ich von 1968 bis 1970 bei der unterdessen untergegangenen Firma gearbeitet habe. Ich war dort Zusammenzähler, Hersteller von Generalunternehmerofferten. Es gab die Igeco AG, eine Schwerbetonelementfabrik, die durchaus «innovativ und industriell» war. Der Ausstoss lag bei 1000 Wohneinheiten im Jahr. Doch all das habe ich nicht gemeint mit der GU-Führungsrolle.

Auf meiner Suche nach den Zielen des VSGU entdeckte ich den sibyllinischen Satz: «... dass das reine Umsatzdenken in den Hintergrund rückt und die Mitglieder tendenziell vermehrt selektiv akquirieren.» Ich rätselte: Wählen sie nun vermehrt industrielle Projekte aus oder erfinden sie neue Produktionsmethoden? Anders herum: Wie «innovativ und industriell» sind die GU wirklich? Mir nämlich kommt die schweizerische Bauwirtschaft eher etwas knorzig vor, von Überkapazitäten geplagt, von Fusionen geschüttelt, die doch keine Strukturbereinigung bringen, von miesen Preisen verfolgt. Kurz: Die «innovative und industrielle» Denkweise ist nicht übermässig verbreitet. Ich hätte gerne gewusst, wie sich das unter der Führung des VSGU künftig ändert? Wie hoch muss Ihr Marktanteil steigen, bis sich die schweizerische Bauwirtschaft Ihre Denkweise aneignet? Gibt es eine Führungsrolle, die mehr ist als Marktanteil?

**MÖCHTE-GERN-GU** Nun zum vierten Reizwort: Im Jahresbericht 2008 steht: «Wegen den oft wenig qualifizierten sogenannten Möchte-

gern-Generalunternehmen ist das Image der Branche insgesamt nicht immer befriedigend.» Wie hohl das doch tönt! Die schwarzen Schafe bekleckern also den guten Ruf der weissen Herde. Ist der VSGU also ein Club von 22 weissen Elefanten, um die eine Herde von schwarzen Schafen wuselt? Ich habe keine Antwort, ich weiss nur aus dem Jahresbericht, Möchtegerne gibt es. Aus meiner Erinnerung weiss ich aber, selbst die weissen Elefanten sorgen zuweilen für das «nicht immer befriedigende Image der Branche». Gibt es also auch schwarze Elefanten? Und wie viele schwarze braucht es, bis auch die gesamte Elefantenherde schwarz wird, und damit schwarz auch Ihr Image?

Selbstverständlich weiss ich, dass jeder Fall speziell ist, doch kann ich mich nicht daran erinnern, dass je ein GU zugegeben hat, dass er Fehler machte. Jedenfalls ist die Trennlinie, die die Seriösen von den Möchtegern trennt, weder scharf noch gerade. Ich kann sie kaum erkennen. Es gibt aber eine ungeschriebene Negativliste, die die Architekten aus ihrer Erfahrung mit den GU zusammenstellen. Sie beschreibt das «unbefriedigende Image der Branche» im Detail und aus Erfahrung. Dass es auch eine positive Spalte auf dieser Liste gibt, sei ausdrücklich betont. Unterdessen ist allen klar: Es kommt vor allem auf die Mitarbeiter an, die Projektverantwortlichen. Jede GU ist so gut wie ihre Mitarbeiter. Wer sind die Guten? Es sind die Leute, die ein Werk schaffen wollen, nicht bloss einen Auftrag abwickeln. Ein Werk zu schaffen, das ist die wahre Aufgabe der Generalunternehmung.

**VSGU/SQS-QUALITÄTSLABEL** Dieses Label macht den Unterschied: Hier der Briefadel der Gesamtleistungserbringer, dort die Niederungen der Möchtegerne. Ein Qualitätslabel setzt Standards. Doch schaut man genauer hin, so sind diese Standards die ganz selbstverständlichen «Kundenerwartungen». Sie müssen erfüllt sein – auch ohne Label. Wer von Ihnen hält zum Beispiel folgenden Satz für aussergewöhnlich? «Die VSGU-Mitglieder bekennen sich dabei zu einem ethisch korrekten Verhalten, wie zum Beispiel der Ablehnung unfairer Vertragsbedingungen». Ja, was denn sonst? Mafiabedingungen?

Muss ich von Firmen, die nicht zum VSGU gehören, annehmen, sie hätten kein «ethisch korrektes Verhalten»? Offensichtlich ist das die Meinung des Verbands, denn das Label behauptet einen ausdrücklich betonten Mehrwert, wenn es bestätigt, «dass es sich bei einem zertifizierten Generalunternehmen um ein vorbildliches, zuverlässiges und fachkompetentes Unternehmen handelt». Das Label dient einer «klaren Differenzierung gegenüber den übrigen Generalunternehmen». Sollte es also unter den weissen Elefanten doch noch schwarze geben, so werden sie zertifiziert, das heisst in einem schmerzhaften Säuberungsprozess weiss gewaschen, durchgeführt von der neutralen SQS. Denn Elefantenhaut >>

» ist grundsätzlich weiss. Weiss angemalte schwarze kommen in der Wildnis der Bauwirtschaft nie vor. Mag sein, dass sich mal einer mit Teer beschmiert, aber das wächst sich aus.

Ich wunderte mich bei der Lektüre der Unterlagen, mit welcher Insistenz hier die Guten von den Schlechten geschieden werden, dann aber entdeckte ich auch warum: «Die Einführung des VSGU/SQS-Labels ist ein strategisches Erfolgspotenzial, das es als Wettbewerbsvorteil zu nutzen gilt. Mittelfristig soll sich dies auch in einer Erhöhung des Marktanteils der VSGU-Mitglieder und einer stärkeren Positionierung im gesamten Baumarkt niederschlagen.»

Voilà, es geht um den Futteranteil der weissen Elefanten. Den erhöhen sie nicht durch die Qualität ihrer Arbeit, sondern über eine Bestätigung ihrer Fähigkeiten. Nicht die korrekte Lieferung, sondern die potenzielle Lieferbefähigung macht den Unterschied zwischen Schwarz und Weiss aus. Naiv habe ich bisher geglaubt, die beste Reklame der VSGU-Mitglieder seien ihre Bauten.

**ARCHITEKTUR** Die VSGU-Sprache hat erstaunliche Lücken. Ein Reizwort suchte ich vergeblich in den Unterlagen: Architektur. Dabei hätte gerade dieses Wort viel Potenzial zum Reiz. Doch offensichtlich reizt die Architektur den VSGU überhaupt nicht. Dem Verband gehört die

Bauwirtschaft. Offensichtlich ist nicht so wichtig, was man baut, entscheidend ist nur, dass man baut. Anders herum: Der Verband kündigt an: «Wir setzen auf Qualität», und meint: «Dazu gehören unter anderem kaufmännisch wie technisch einwandfreies Verhalten sowie ein Qualitätsmanagement und Sicherungssystem, das eine bessere Erfüllung der Kundenerwartungen bringt.»

Auch wenn die Architektur offensichtlich keine Rolle spielt, die Architekten gibt es trotzdem. Was diese angeht, kann ich eine frohe Botschaft verkünden: Der Krieg ist vorbei. Die Architekten und die Generalunternehmer sind zu einem fragilen Frieden gekommen. Aus zwei Gründen, wie mir scheint: Die meisten GU haben ihr eigenes Architekturbüro aufgegeben. Ich vermute, sie haben gemerkt, dass zu den Honoraren, die sie zu zahlen bereit sind, ihre eigenen Büros nicht rentieren. Der zweite Grund ist die Einführung des Computers in die Bauplanung. Er führte zu einer Zunahme der Spezialisierung und gleichzeitig ermöglicht er eine Koordination, von der man früher nur träumen konnte. Mit dem Computer haben die Architekten einen Teil des verlorenen Terrains wieder zurückerobert. Man kann es auch anders ausdrücken, die GU und die Architekten haben sich arrangiert. Ich sprach von den negativen und positiven Listen, in die die Architekten die GU einteilen. Das Kriterium ist die Differenz zwischen dem Willen, ein Werk zu schaffen, und

dem Zwang, Geld zu verdienen. Je grösser sie ist, desto schlechter das Rating. Vermutlich sehen die GU das ebenso, allerdings reziprok. Doch unterdessen gibt es genügend gelungene Beispiele von funktionierender Zusammenarbeit, dass sich schrittweise brauchbare Arbeitsmethoden herausgebildet haben. Die Architekten unter fünfzig haben die Lektion GU kapiert.

Doch haben auch die GU das Kapitel Architektur begriffen? Immer noch behaupten einige, Architektur sei teuer und die Architekten mühsam. Beides ist wahr, aber beides ist die Voraussetzung für ein Werk. Was ist mit dem «nicht immer befriedigenden Image der Branche»? Unterdessen gibt es GU, die sich mit guten Bauten von guten Architekten Lorbeeren geholt haben. Der VSGU strebt nach der Führungsrolle? Ich glaube, GU sollten neben ihren unbestrittenen Macherqualitäten auch an Architekturqualität denken, es gibt kein besseres Marketinginstrument. Bis in die Frauenzeitschriften sind die Bottas und Zumthors unterdessen vorgedrungen. Wer als VSGU-Mitglied mit guten Architekten baut, der wird von einem Schimmer des Ruhms beleuchtet werden. Darum schlage ich den GU vor, das Wort Architektur in ihr Vokabular aufzunehmen. Leicht überarbeiteter Vortrag von Benedikt Loderer an der Jahresversammlung des Verbandes Schweizerischer Generalunternehmer, 11.6.10, Tageszentrum Bocken der Credit Suisse, Horgen.

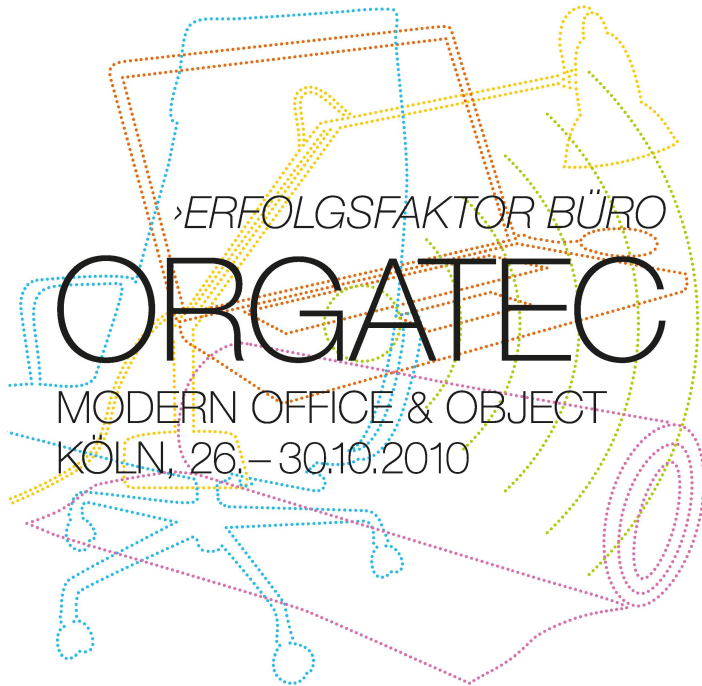
**ARCHITECTS BY ZÜCO**  
SWISS QUALITY

**GRÄUBOFFICE**  
Planen, Einrichten. [www.graeboffice.ch](http://www.graeboffice.ch)

lista office LO tossa dynamobel Wilkhahn girsberger **ZÜCO** giraflex designed to work WALTER KNOLL denz



WWW.ORGATEC.DE



ERFOLGSFAKTOR BÜRO

ORGATEC

MODERN OFFICE & OBJECT

KÖLN, 26 - 30.10.2010

DAS BÜRO WIRD IMMER MEHR ZUM ERFOLGSFAKTOR NR. 1

Im Büro werden Ideen entwickelt, Pläne erarbeitet, entscheidende Gespräche geführt. Wie keine andere Messe präsentiert die ORGATEC ganzheitliche Lösungen aus allen relevanten Bereichen: Einrichtung, Licht, Boden, Akustik und Medientechnik. Auch für das Contract Business liefert die ORGATEC wertvolle Inspirationen.

Handelskammer Deutschland-Schweiz · Koelnmesse Schweiz · Tödistrasse 60 · 8002 Zürich  
Tel. +41 44 283 61 11 · Fax +41 44 283 61 21 · info@koelnmesse.ch · www.koelnmesse.ch



Arbeiten

Heute beziehen, morgen arbeiten...  
Büroflächen von 464 m<sup>2</sup> im  
Attikageschoss: Pilatusstr. 2, Dierikon

Die modern ausgebaute Fläche überzeugt durch die praktische Raumaufteilung mit grosszügigem Empfangsbereich.

Diverse Einbauschränke, eine Teeküche, zwei WC-Anlagen sowie der tolle Terrassenbereich runden das perfekte Raumprogramm ab.

Selbstverständlich ist die Büroeinheit mit dem Lift erreichbar. Ebenso besteht die Möglichkeit, genügend Garagenparkplätze dazu zu mieten. Gerne zeigen wir Ihnen das Raumwunder vor Ort.

Tel. +41 44 397 11 97  
celine.bertolini@mobimo.ch

MOBIMO

Leidenschaft für Immobilien

Mobimo Management AG · 8700 Küsnacht · www.mobimo.ch

do you  
need  
design?



www.okayart.com

landskronstrasse 69  
ch-4056 basel  
phone: +41 61 331 73 60  
mobil: +41 79 413 99 35  
info@okayart.com

# AUFGEMÖBELT WOHNEN

## Nun ist sie da, die Kollektion Atelier Pfister. Designer

### und Designerinnen kratzen mit 37 neuen Möbeln am Image des Möbelriesen aus Suhr.

Text: Meret Ernst, Fotos: François Halard

«Pfister setzt auf zeitgenössisches Design», hiess es vor einem Jahr siehe HP 10/09. Und alle warteten seither gespannt, denn der Riese der Möbelbranche galt nicht als erste Adresse für das aufgeweckte Möbel. Nun ist der Schleier über der ersten Kollektion gelüftet. An der Vorstellung im Teppichlager Suhr und an der Vernissage in der Möbelgalerie «g27» in Zürich waren den Beteiligten die Freude und der Stolz ins Gesicht geschrieben. Überrascht reagierten die Gäste auf den Umfang. Die Kollektion zählt 37 Möbel und Leuchten, alle mit Ortsnamen bezeichnet, die auf die Herkunftskantone der Designerinnen verweisen. Alle Varianten hinzugezählt, kommt man auf über 120 Teile. Dazu seien in 14 Monaten 16 Mannjahre Arbeit geleistet worden, sagt Meinrad Fleischmann, der sich als Pfisters CEO persönlich für die Kollektion engagiert hat. Der erste Eindruck: viel helles Holz, leichte Konstruktionen und filigran wirkende Entwürfe. Die Farben sind mit wenigen Ausnahmen gedeckt und zurückhaltend. Und es fallen drei Themen auf: das aktualisierte Erbe, die Linie und das Experiment.

**ERBE, LINIE, EXPERIMENT** Frédéric Dedelleys Sofa «Barberêche» **1** geht vom Schweizer Design der Fünfzigerjahre aus, konkret von Ernst Ambühlers Bettsofa. Mit dem Erbe setzt sich auch ein Entwurf von Stauffacherbenz **2** auseinander, der den Schubladentisch aufgreift. Spuren suchen ist nicht an die Landesgrenze gebunden. Wie von Alvar Aalto wirkt die Sprache, die Moritz Schmid für seinen runden Stuhl **3**, den Glastisch, eine Beistelltischfamilie und eine Garderobe wählt. Nur auf den ersten Blick bekannt scheinen Nicolas Le Moignes variable Side- und Highboards **4** oder die Leuchten von Jörg Boner **5**: Details, wie ein Reflektor, der die Leuchte auch im ausgelöschten Zustand attraktiv macht, oder überraschende Öffnungen im Sideboard, sind das Resultat selbstbewussten Designs. Die Linie leitet die Entwürfe des Atelier Oï, vom Sofa «Ile St. Pierre» über den Schrank **6**, die Garderoben zur Leuchtenfamilie. Die Linie ist das Prinzip von Andreas Bechtigers Garderobe **7** und taucht in Frédéric Dedelleys Ledersessel **8** wieder auf, aber auch Adrien Roveros Beistelltisch **9**, Stéphane Dafflons Teppiche **10** und Sibylle Stoecklis Etagère **11** variieren sie. Aufmerksamkeit sollen die Experimente produzieren, etwa das Bett von Fulguro **12**, das ungezählte Varianten mit einsteckbaren Leuchten, Ablagen und Lehnstützen bereithält. Oder Adrien Roveros Sofa **13**, das einer Parkbank ähnelt. Aber sicher auch Moritz Schmid's freistehender, textiler Schrank **14** gehört zu den Entwürfen, die die Experimentierfreude von Pfister-Kunden herausfordern. Solche sperrige Experimente bringen eine Kollektion ins Gespräch. Diesen Mechanismus nutzt ja auch die PS Kollektion von Ikea, deren besonders häufig kommentierte und über die Medien verbreiteten Modelle in den Filialen oft nach kurzer Zeit verramscht werden. Das werde mit der Kollektion Atelier Pfister nicht geschehen, beteuern die Beteiligten. Doch wie lange werden die sperrigen Entwürfe mitgezogen werden? Auch daran werden wir das Designverständnis des Unternehmens ablesen.

**EIN RÜCKBLICK** Werfen wir einen Blick zurück. Wie kam die bemerkenswerte Aktion zustande? Ursprünglich wollte Meinrad Fleischmann, der das Unternehmen seit 2007 leitet, einen Wettbewerb durchführen. Ein Gespräch mit Alfredo Häberli liess ihn umschwenken: Lieber gleich eine Kollektion aufbauen. Häberli empfahl sich als Kurator, der mit Szene-Kenntnis und Können das Projekt auf der inhaltlichen Ebene steuerte. Pfister und Häberli wählten dreizehn Designerinnen, Designer und Designbüros aus.

Mit Stéphane Dafflon ergänzt ein bildender Künstler, mit Lela Scherrer eine Modedesignerin das Team der Produkt- und Industrial-Designer. Sie sind zwischen 29 und 49 Jahre alt, arbeiten in der Schweiz und haben sich bereits einen Namen gemacht.

Pfisters CEO Meinrad Fleischmann erwartete neue Ideen. Um sie zu finden, stellte Alfredo Häberli den Designerinnen und Designern Fragen, statt ihnen Vorgaben zu machen: Wie viel Ordnung ist zu viel? Wann ist man reif für ein Sofa? Falten oder aufhängen? Ausstellen oder versorgen? Muss ein Tisch aus Holz sein? Einige der Antworten sind nicht eben neu – weder als Idee noch als Möbel. Sibylle Stoeckli hat ihre Diplomarbeit, mit der sie 2004 an der ECAL abschloss, überarbeitet: ein Regal, für das mehrere Kisten und Kistchen frei kombiniert werden. Atelier Oï nahm das Prinzip der verstärkten Seile wieder auf, mit dem sie bereits 2005 im Mudac die Ausstellungsarchitektur entwarfen. In Serie gingen ein Beistelltisch, eine Garderobe, ein Hocker und ein stummer Diener. Adrien Rovero hatte den Hocker «Pomy» unter dem Namen «Take» ebenfalls an der ECAL entworfen, nun dient er als farbkräftiger Tupfer in der Pfister Kollektion.

**BÜGELSEX FÜR MÖBEL** Modedesigner kennen den Effekt: Ein Kleid sollte bereits am Bügel hängend sexy wirken. Dasselbe gilt für Möbel und andere Ware: Sie müssen auch im Bild etwas hermachen, versprechen, was sich erst im Gebrauch einlöst – allenfalls. Passt es in die Wohnung? Ist es bequem? Antwortet es auf konkrete Bedürfnisse? Hält es dem materiellen und formalen Verschleiss stand? Solche Bedenken wischt ein gutes Bild weg. Sekundenschnell. Eine Kollektion lebt auch davon, dass sie in einschlägigen Publikationen und Blogs zu zirkulieren beginnt. Dazu müssen Bilder her, und so holten Pfister und Häberli mit dem Studio Achermann gewiefte Bildermacher an Bord, die nebst opulenter Fotografie einen Katalog lieferten, dessen Aufwand das Jahresbudget für PR und Werbung manch einer Möbelmanufaktur übersteigt. Der Gesamtaufwand fürs Atelier Pfister – Produktion, Mitarbeiterschulung und Marketing mitgerechnet – lag nach Firmenangabe bei mehreren Millionen Franken. Gewiss, die Kollektion wird das Image des Möbelhauses auffrischen. Als Ort für die Entwerfer, als Adresse für die Kundschaft des zeitgenössischen Möbels. Dass einzelne Möbel in Designsammlungen landen werden, ist eine geschenkte Wette. Auch, dass sie – bereits kundige – Kundinnen und Kunden finden werden. In den Filialen werden die Teile thematisch zusammengefasst und mit grafischen Markierungen gegenüber dem Pfister-Sortiment abgesetzt. Doch erst wenn sich die Entwürfe verkaufen, die von 69 Franken für einen Hocker bis knapp 8000 Franken für einen Schrank reichen, ist das Spiel gewonnen. Die meisten Möbel aus der Kollektion bewegen sich zwischen 500 und 3000 Franken und reihen sich damit bis in die zweithöchste Preisklasse ein. Darüber liegen bei Pfister nur noch Möbel der Preisklasse D, wozu etwa der «Eggchair» von Fritz Hansen zählt.

PFISTER UND DESIGN PREIS SCHWEIZ

Während Atelier Pfister vom Designers' Saturday 2010 als Aussteller noch abgelehnt wurde, wird Pfister nächstes Jahr den Interior Design Award mit einer Preissumme von 25 000 Franken vergeben.

MEHR IM NETZ

Aus Leben, Werk und Geschichte von Atelier Pfister  
> [www.hochparterre.ch/links](http://www.hochparterre.ch/links)



✓1\_ Sofa «Barberêche»  
von Frédéric Dedelley.



✓2\_ Schubladentisch von  
Stauffacherbenz.



✓3\_ Moritz Schmid's  
runder Stuhl.



^5\_ Leuchten von Jörg Boner  
mit farbigen Reflektoren.

<4\_ Nicolas Le Moignes  
variable Side- und Highboards.



>6\_ Schrankentwurf  
von Atelier Oi.



>7\_ Andreas Bechtigers  
Garderobe.



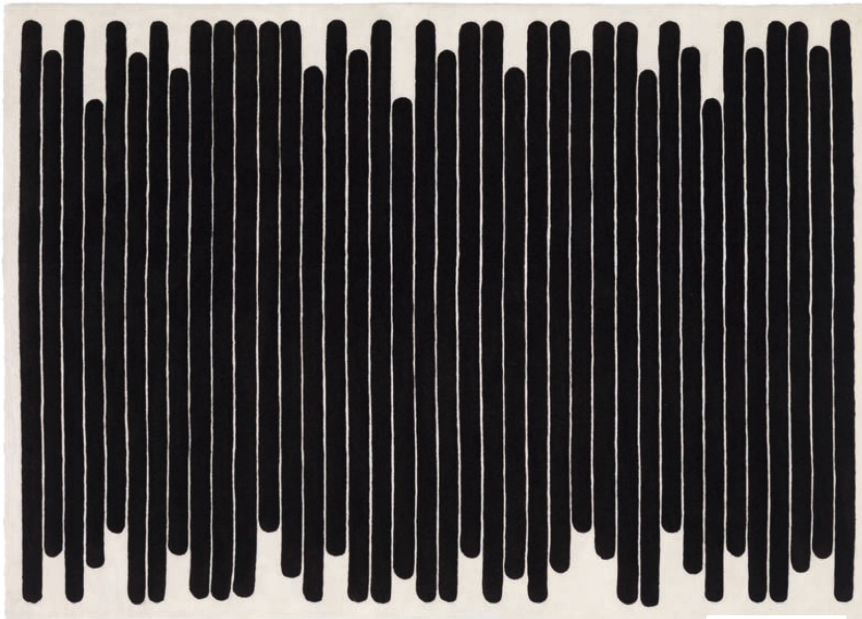
<8\_ Frédéric Dedelleys  
Ledersessel.



<9\_ Adrien  
Roveros  
Beistelltische.



<10\_ Teppich  
von Stéphane Dafflon.



>11\_ Sibylle Stoecklis  
Etagère.



>12\_ Bett mit Leuchten  
von Fulguro.



^13\_ Parkbank oder Sofa?  
Design: Adrien Rovero.



^14\_ Moritz Schmid's  
textiler Schrank.

