

Zeitschrift: Nidwaldner Kalender
Herausgeber: Nidwaldner Kalender
Band: 158 (2017)

Artikel: "Was sind wir der Welt schuldig?"
Autor: Hug, Christian / Niederer, Robert
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1030120>

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: 18.02.2025

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

«Was sind wir der Welt schuldig?»

Die Glasi Hergiswil feiert ihr 200-Jahr-Jubiläum.
Glasi-Chef Robert Niederer beantwortet dazu alle
Fragen. Und noch viele mehr.



Text **Christian Hug**

Bilder **Christian Perret**

Die Glasi wird 200 Jahre alt:

Wem darf ich gratulieren?

Eigentlich der Familie Siegwart, die fast hundert Jahre lang im Entlebuch Glas herstellte und die Glashütte 1817 nach Hergiswil verlegte, weil sie im Entlebuch keine Rodungserlaubnis mehr erhielt. Über viele Generationen hinweg etablierte die Familie Siegwart die Glasi Hergiswil, bis sie 1965 den Betrieb verkaufte.

Warum eigentlich?

Die Siegwarts hatten es verpasst, ihre Öfen und den Maschinenpark zu modernisieren, sie hatten der industriellen Massenproduktion von Billigglas nichts mehr entgegenzusetzen. Auch die verschiedenen Besitzer, die zwischen 1965 und 1975 quasi in Serie den Betrieb übernahmen, fanden kein probates Mittel gegen das industriell produzierte Billigglas. 1975 stand die Glasi vor dem Aus.

Doch dann kam Ihr Vater Roberto ...

Er war in Zürich gelernter Apparateglasbläser, das heisst, er produzierte Glasgefässe für Labors. Später machte er sich selbstständig mit der Herstellung von Christbaumkugeln. Schon in den 50er-Jahren war er immer wieder in der Hergiswiler Glasi anzutreffen, und es tat ihm im Herzen weh, dass die Glasi geschlossen werden sollte. Einer der Glasbläser, sein Name war Odermatt, sagte zu meinem Vater: «Wenn Sie wollten, dann hätten wir Arbeit.» Und mein Vater wollte.

Er sammelte Geld und gründete 1975 die Hergiswiler Glas AG.

Er hat alle möglichen Geldgeber eingebunden: Lieferanten, seine eigene Familie, die Gemeinde Hergiswil, die Banken und sogar die Mitarbeitenden. Als erstes warf er alle Billigglas-Maschinen

aus dem Betrieb und stellte das Handwerk und die Kunst des Glasblasens wieder in den Mittelpunkt.

Heute steht der Name Roberto Niederer für die Glasi Hergiswil wie der Name Claude Nobs für das Montreux Jazz Festival.

Mein Vater war ein strenger Patriarch. Er wollte immer mit dem Kopf durch die Wand und duldete keinerlei Widerspruch. Wenn ihm nachts um 4 Uhr eine Idee für ein neues Glas in den Sinn kam, rief er unverzüglich einen Glasbläser an, und der musste dann mitten in der Nacht antraben. Verweigerte einer diesen Nachtdienst, wurde mein Vater stinksauer.

Das war einerseits natürlich sehr anstrengend für die Leute, die mit ihm zu tun hatten. Andererseits hat er genau mit dieser Eigenschaft und seinem Herzblut die Glasi zu dem gemacht, was sie heute ist. Er war unermüdlich. Und er erlitt in den dreizehn Jahren, während denen er die Glasi führte, fünf Herzinfarkte.

1988 haben Sie den Betrieb übernommen.

Da war ich gerade mal 34 Jahre alt, trug lange Haare und einen Schnauz und musste mich gegenüber den 75 Mitarbeitenden erst mal beweisen.

Immerhin kannten Sie den Beruf und die Branche.

Ja, ich habe, auch auf Wunsch meines Vaters, Apparateglasbläser gelernt und führte einen eigenen Glasladen in Zürich, bevor ich nach Hergiswil kam.

Es heisst, Sie hätten grosse Mühe gehabt, aus dem Schatten Ihres Vaters herauszutreten.

Das habe ich noch nie gehört ... Nun ja, es machte keinen Sinn, bei meinem Vater mitreden zu wollen. Ich habe ihm immer gesagt: Ich übernehme die Glasi, aber erst, wenn du nicht mehr am Ruder bist. Am 29. Februar 1988, zum Geburtstag von meinem Vater, ging ich mit allen Papieren,

«Nun ja, es machte keinen Sinn, bei meinem Vater mitreden zu wollen.»

viel Geld und einigen der besten Glasi-Handwerker zu meinem Vater nach Kalabrien, wo er sich nach seinem fünften Herzinfarkt zurückgezogen hatte. Ich überraschte ihn mit meinem Entschluss, in die Glasi einzusteigen. Ich übernahm sofort ein grösseres Aktienpaket und startete am 1. Mai 1988 als Unternehmensleiter. Roberto freute sich sehr.

Ihr Vater betonte immer wieder, dass die Glasi auch den Glasi-Lüüt, also den Mitarbeitenden gehört.

Er brauchte ja Geld und verkaufte deshalb Aktien auch an seine Mitarbeitenden. Aber die Mehrheit hatten die Glasi-Lüüt nie. Und wie sich mit der Zeit herausstellte, waren viele Aktienbesitzer mehr an der Dividende interessiert als an der Idee des Mitbesitzens.

Und heute?

Insgesamt sind heute fünfzig Aktionäre an der Glasi beteiligt. Alle Glasi-Mitarbeiter zusammen halten zehn Prozent des Aktienkapitals. Viele dieser Aktien sind inzwischen weitervererbt worden.

Wenn wir grad bei Zahlen sind ...

... ich weiss, was jetzt kommt. Aber nein: Wir veröffentlichen weder Umsatz- noch Gewinnzahlen. Nur so viel: Als ich die Glasi übernahm, schrieb das Unternehmen knapp eine schwarze Null. Heute sind wir solide aufgestellt.

Darauf kommen wir noch zu sprechen. Bleiben wir bei Ihnen: Bis heute stellen

Sie in der Glasi Ihren Vater Roberto in den Mittelpunkt, Sie selber bleiben im Hintergrund.

Das hat seine guten Gründe. Ein halbes Jahr, nachdem ich Roberto in Kalabrien besucht hatte, verstarb er. Ich wollte Robertos Leben würdigen und gab dem Ausstellungsmacher Otto Jolias Steiner das volle Vertrauen des Verwaltungsrats, eine Ausstellung zu konzipieren – es war übrigens Otto Jolias Steiners erster Auftrag als Ausstellungsmacher. 1992 haben wir «Vom Feuer geformt» eröffnet, und wir wurden von Besuchern förmlich überrannt. Manche hatten Tränen in den Augen. Da wurde mir bewusst, wie emotionsgeladen Hergiswiler Glas ist. Die Leute lieben dieses traditionelle Handwerk, und sie lieben die Geschichten, die hinter den Glasi-Lüüt stehen. Genau dafür steht die Glasi, und dafür steht Roberto.

Sie haben als neuer Geschäftsführer den Umsatz der Glasi innert weniger Jahre verdreifacht.

Was eben auch mit der Ausstellung «Vom Feuer geformt» zu tun hatte: Die Besucher kauften nach dem Besichtigen der Ausstellung so viel Glas, dass wir unseren Laden mehrfach ausbauen mussten. Der Umsatz hat sich in drei Jahren verdreifacht.

Und trotzdem bleibt die Frage: Wie drücken Sie der Glasi Ihren Stempel auf?

Mein Vater wusste nie, ob er Künstler oder Unternehmer war. Als Kind eines Appenzeller Vaters und einer kalabresischen Mutter wusste er auch nie, ob er Schweizer oder Italiener war. Für mich

«Die Glasi-Besucher kaufen nicht mehr so viel ein wie auch schon.»

hingegen war immer klar: Ich bin Unternehmer. Und ich bin Schweizer.

Mein Stempel ist also der: Ich habe die Glasi geöffnet für die Kunden, die Leute können uns jetzt bei der Arbeit zusehen. Und ich habe ausgebaut mit Immobilien: Zur Glasi gehören heute das Glasi Restaurant Adler, das Glasi-Pub und die Glasi-Bar, das Coop-Gebäude unter dem Bahnhof und der Glasi-Park. In allen Immobilien haben wir rund hundert Mietverträge für Wohnungen, Büros und Lager laufen.

Sie haben die Glasi auf ein sicheres finanzielles Fundament gestellt.

Das kann man so sagen. Früher schauten die Banken meinem Vater immer besorgt über die Schulter, weil er alles Geld, das er verdiente, sofort in die Glasi reinvestierte. Heute ist die Glasi bankenfrei. Es brauchte also zwei Generationen, um die Glasi zu retten.

Und wo bleibt die Kunst?

Wir verstehen uns nicht als Kunst-Unternehmen. In der Glasi arbeitet ein vierköpfiges Gestaltungsteam in der eigenen Werkstatt, wir stellen alle Formen und Werkzeuge selber her, und so entstehen jedes Jahr vierzig bis fünfzig neue Artikel. Aber wie gesagt konzentrieren wir uns nicht auf Kunst, sondern auf Glas mit praktischem Nutzen, für den Haushalt oder als Dekoration.

Juckt es Sie manchmal, dass man Sie nicht gross als den «zweiten Retter» der Glasi wahrnimmt?

Nein, das interessiert mich nicht. Wichtig ist, dass man das, was man macht, mit Herzblut macht. Hat man damit Erfolg, ist das eine schöne Nebenerscheinung.

Der Erfolg war schon grösser: Heutzutage schreien alle «Geiz ist geil», da hat das teure Hergiswiler Glas einen schweren Stand.

Günstiges Glas verkauft Ikea zwar schon seit 30 Jahren, und die billigen Kopien unserer Teller stehen längst in den Regalen der Migros... Aber es stimmt: In den letzten Jahren erlitten wir einen Umsatz-Einbruch. Die Glasi-Besucher kaufen nicht mehr so viel ein wie auch schon. Gleichzeitig sind in der Schweiz nicht zuletzt wegen der «Geiz ist Geil»-Mentalität viele Fachgeschäfte eingegangen, die unsere Produkte verkauften.

Was tun Sie dagegen?

Gegen die Billigprodukte anzukämpfen, macht keinen Sinn. Die Glasi steht für hochwertige Produkte mit Geschichte und Geschichten. Wir haben unsere Produktion runtergefahren und sie so aufgestellt, dass wir flexibler wieder hoch- und allenfalls wieder runterfahren können. Und wir geben Gas, um mehr Besucher hierherzubringen:

Wir verschicken monatlich 50'000 Newsletter, erarbeiten Spezialangebote mit RailAway, handeln Abkommen mit Freizeitangebot-Anbietern aus und so weiter. Noch verdienen wir Geld.

Beruhigt es Sie, dass Sie mit den Immobilien sozusagen ein zweites Standbein haben?

Beunruhigen tut es mich sicher nicht. Und wir finanzieren die Glasi nicht quer mit den Immobilien, falls Ihre Frage darauf abzielt. Wir konnten die Immobilien ja nur deshalb kaufen, weil die Glasi Gewinn abwirft.

Ärgert Sie die «Geiz ist geil»-Mentalität?

Nicht, was die Einzelkunden betrifft. Was mich eher nervt, ist, dass die Grosskunden immer mehr Bedingungen stellen. Das Produkt wird sekundär – wichtiger sind Strichcodes, franko Lieferungen, Umsatzprovisionen, Werbebeteiligungen ...

Ist Export eine Alternative?

Wir liefern so gut wie nichts ins Ausland. Also: nein.

Warum?

Wir waren 13 Jahre lang an Messen in Deutschland und Salzburg mit einem Stand vertreten. Ausser Spesen nicht viel gewesen! Da konzentriere ich mich lieber auf den Direktverkauf in der Glasi.

Manche Hergiswiler haben auch den Eindruck, dass nicht mehr so viele Cars bei der Glasi haltmachen wie auch schon.

Das stimmt sogar, aber das hat einen ganz anderen Grund: Ich habe aufgehört, asiatische oder indische Gruppentouristen durch die Glasi zu schleusen. In der Regel gehen sie schnell auf die Toilette und steigen dann wieder in den Car. Sie kaufen nicht mal eine Cola aus dem Automaten, geschweige denn unser Glas im Laden. Und weil wir auch viele Ausflügler bei uns hatten, die sich

«Ausser
Spesen
nichts
gewesen.»



Robert Niederer, Jahrgang 54, lernte Apparateglasbläser in Zumikon und betrieb in Zürich einen Glasladen, bevor er 1988 von seinem Vater Roberto die Glasi übernahm. Heute beschäftigt die Glasi rund 75 Mitarbeitende. Robert



Niederer ist gleichzeitig Mehrheitsaktionär, Verwaltungsratspräsident und Geschäftsführer der Glasi. Er hat zwei erwachsene Söhne und eine Tochter im Teenageralter. Er lebt mit seiner Partnerin und seiner Tochter in Hergiswil.

zwar alles aufmerksam anschauen, aber nichts kauften, haben wir einen Unkostenbeitrag erhoben und verlangen seit einiger Zeit sieben Franken Eintritt für den Besuch der Ausstellung. Das schreckt sonderbarerweise viele Leute ab. Trotzdem haben wir immer noch 100'000 bis 120'000 Ausstellungsbesucher jedes Jahr, die Kunden in den beiden Verkaufsläden nicht mitgerechnet.

Früher gab es für asiatische Touristen immerhin den «Dreiklang» Bucherer in Luzern, die Glasi in Hergiswil und den Titlis in Engelberg ...

Heute sind diese Touristen in Swarovski-Läden besser aufgehoben. Swarovski trifft den Welt-Geschmack, wenn man dem so sagen kann, besser. Die Glasi trifft den Geschmack der Schweizer.

Sie meinen: edel, höchste Qualität und zeitlos?

Ja. Ich werde immer wieder gefragt, was denn der nächste Trend sei. Aber Trends interessieren mich nicht.

Ihr Glas ist frei von Blei und anderen Giftstoffen. Damit liegen Sie immerhin im Ökotrend.

Es gab mal eine kurze Zeit, in der hier Glas mit 25 Prozent Bleioxyd geblasen wurde, aber das

war lange vor der Zeit meines Vaters. Damals mussten die Mitarbeitenden regelmässig ihren Urin auf Bleivergiftung untersuchen lassen. Das ist schlimm! Zumal die Vorteile des Bleizusatzes minim sind: Man kann das Glas länger formen, wenn es aus dem Ofen kommt, man kann es besser schleifen, weil es weicher ist, und die Weingläser klingen schöner beim Prostern. Letztlich ist Bleiglas Sondermüll im wahrsten Sinne des Wortes. Ökologie liegt mir in einem ganz anderen Gebiet am Herzen: Wir heizen alle unsere Liegeschäften mit der Abwärme der Glasi-Öfen.

Macht Sie das zum Helden der Ökobewegung?

Nein. Was das Glas betrifft, so arbeiten wir ganz einfach nach zwei Grundsätzen: Glas ist physikalisch gesehen eine Flüssigkeit. Diesem Umstand werden wir gerecht, indem wir das Glas als erstarrte Flüssigkeit belassen und möglichst nicht durch Schleifen oder Schneiden nachbearbeiten. Zweitens: Wir benutzen keine Gifte, und zwar im ganzen Betrieb nicht.

Ich nehme mal an, dass Sie selber zu Hause ...

...nur Glasi-Glas benützen. Selbstverständlich. Wenn meine Partnerin mal anderswo eine Blumenvase kauft, gibts Ärger.

«Trends interessieren mich nicht.»

Eine ganz einfache Frage:

Was ist denn das Schöne am Glas?

Eine ganz einfache Antwort: Seine unendliche Formbarkeit und die schöpferischen Möglichkeiten, die sich daraus ergeben.

Sie sind zwar «Mister Glasi» auf der Mission dieser unendlichen Formbarkeit, machen sich als Person aber in der Öffentlichkeit recht rar. Warum?

Das hat mit meiner persönlichen Einstellung zu tun: Ich bin für die Glasi da, aber ich habe auch ein Privatleben. Deshalb schlage ich viele Einladungen zu politischen oder wirtschaftlichen Anlässen aus, weil ich lieber zu Hause bei der Familie bin. Es widerstrebt mir, mich in Szene zu setzen.

Auch nicht für den Umstand, dass Sie die Firma verkörpern?

Mein Vater erlitt fünf Herzinfarkte. Ich noch keinen. Und ich bin jetzt 62, zwei Jahre älter als mein Vater war, als er starb. Wobei ich bei diesem Vergleich auch erwähnen muss, dass mein Vater nie auf seine Gesundheit Rücksicht nahm.

Leben Sie asketisch?

Nein, aber gesünder. Und ich will nicht wie mein Vater ums Verrecken mit dem Kopf durch die Wand.

Sie haben drei Kinder, zwei Söhne und eine Tochter. Werden sie dereinst in Ihre Fussstapfen treten?

Tanissa ist 16 und will andere Wege gehen. Die beiden Söhne sind jetzt 25 und 28. Beide haben den Bachelor im Fach Marketing und Wirtschaft absolviert und sind vor einem Jahr in der Glasi eingestiegen. Roberto, der ältere, ist wieder gegangen, weil er mehr von der Welt kennenlernen will. Leandro lebt sich in unseren Betrieb ein. Aber entschieden ist noch nichts und es eilt auch nicht. Ich finde, sie müssen keine grossen Weichen stellen, solange sie noch nicht 30 sind.

Aber Sie sähen es sicher gerne, wenn einer oder beide Ihrer Söhne nachfolgen würden?

Die Glasi soll auf alle Fälle weiterexistieren. Aber ob das mit meinen Söhnen sein wird, weiss ich nicht. Ich zwinge sie zu nichts.

Vielleicht hindert sie dieses Sprichwort, das besagt: Die erste Generation baut eine Firma auf, die zweite bringt sie zur Blüte und die dritte fährt sie an die Wand ...

Ich sage meinen Söhnen immer: Es ist ein Privileg, eine Firma weiterzuführen, die die Vorfahren aufgebaut haben. Darauf darf man stolz sein. Abgesehen davon: Sollte ich morgen unverhofft sterben, haben sie die Glasi so oder so am Hals. Damit muss man umgehen können, auch wenn man die Firma seines Vaters nicht übernehmen will.

200 Jahre hat die Glasi schon geschafft.

2017 ist das grosse Jubiläumsjahr.

Wie wird gefeiert?

Wir haben uns die Frage gestellt: Was sind wir der Welt schuldig? Ich denke, wir haben eine schöne Idee gefunden: Wir werden einen zwanzig Meter hohen Turm aus Glas direkt am See bauen. Er soll symbolisch einen Ausblick auf den See verkörpern als Zeichen dafür, dass früher alle Glashütten an Seen gebaut wurden. Die Schiffe brachten Holz für die Öfen und transportierten das fertige Glas. Man kann in den Turm rein und mit Periskopen auf den See hinaus schauen. Gleichzeitig soll der Turm in die Zukunft weisen, denn mit ihm machen wir zum ersten Mal Fassaden aus Glas.

Fassaden?

Ja! Wir giessen Platten, die wir in spezieller Technik auf ein Metallgerüst kleben. Alleine die Glasplatten werden insgesamt rund sieben Tonnen schwer sein. Vielleicht ergeben sich aus dieser Arbeit neue Möglichkeiten, wie man unser Glas auch noch einsetzen kann, eben zum Beispiel im Fassadenbau.

Gibts auch ein Fest für die Glasi-Lüüt?

Selbstverständlich! Eines für die aktuellen Mitarbeitenden und eines für den Glasi-Club, das sind die ehemaligen, pensionierten Mitarbeitenden mit Partnern und Partnerinnen. Für die Allgemeinheit gibt es eine Turm-Eröffnungsfeier, das wird um Ostern 2017 herum sein. Und natürlich kreieren wir Special Editions für unser Sortiment.

Schön! Dann sind wir mal gespannt auf das neue Wahrzeichen von Hergiswil.

Der Turm wird übrigens auch nach dem Jubiläumsjahr stehen bleiben.

Und wie wird es nach dem Jubiläumsjahr mit der Glasi weitergehen?

Wir werden ganz bestimmt nicht unseren Standort verlegen. Wir sind die letzte Glashütte der Schweiz, die so produziert, wie wir produzieren. 81 Prozent aller Schweizer kennen den Namen Glasi Hergiswil. Die Glasi ist ein schönes Goldstückli, und unsere Aufgabe ist, alles zu tun, damit dieses Goldstückli weiterhin glänzt.

Schön gesprochen. Aber wie halten Sie das Goldstückli am Glänzen?

Der Einsatz des Computers wird immer wichtiger.

Wir müssen à jour bleiben bei der Ofentechnik, und wir müssen genug Geld zur Seite gelegt haben, wenn wir einen neuen Ofen brauchen. Das ist übrigens alle sechs bis sieben Jahre der Fall, und so ein Ding kostet drei Millionen Franken. Ich will auch in Zukunft bankenfrei bleiben.

Letzte Frage: Welches ist Ihr liebstes Glasi-Stück?

Immer dasjenige, das wir am besten verkaufen ...

Im Ernst?

Ich bin Unternehmer.

Vielen Dank, dass Sie sich Zeit für dieses Interview genommen haben.

Gern geschehen.

Oh, eine Frage noch: Ich habe in einem Buch über Schweizer Kunstgeschichte gelesen, die Glasi Hergiswil gebe es seit 1818. Dann wären Sie mit Ihrem Jubiläum ein Jahr zu früh dran.

Ich habe meinerseits in einer Broschüre zum 100-Jahr-Jubiläum dasselbe gelesen. Fakt ist, dass die Glasi 1817 gebaut wurde. 1818 war sehr wahrscheinlich die erste «Ofe-Aazündete».

Christian Hug, 51, aus Stans ist Chefredaktor des Nidwaldner Kalenders, freischaffender Journalist und Buchautor. Er ist zwar am anderen Dorf-Ende von Hergiswil aufgewachsen, kennt aber die Glasi gut.