

„Erster Punkt ist und bleibt die Qualität“

Die Edelschmiede für innenliegenden Sicht- und Blendschutz setzt auf Wachstum



Ob manuell betrieben oder mit Motor – sämtliche Antriebssysteme sind eigens entwickelt und stehen für Präzision und Komfort.

Raff- und Flächenvorhänge mit Stoff aus der hauseigenen Kollektion oder Fremdmaterial werden im Nähatelier verarbeitet.

Pragmatisch, zurückgenommen, unscheinbar und bestimmt nicht aufdringlich – so denken die Deutschen gerne über Schweizer, zumindest, wenn man den Klischees glauben mag.

Die Begriffe passen genauso gut auf den nüchternen Zweckbau in einem Industriegebiet von Weil am Rhein nahe der eidgenössischen Grenze. Hier ist die deutsche Tochter des nach eigenen Angaben weltweit führenden Herstellers im Bereich innenliegender Sicht- und Blendschutz untergebracht, die Silent Gliss GmbH; gerade mal eine knappe Autostunde entfernt vom Hauptsitz des Unternehmens im schweizerischen Gümüli.

Urs Stieger, seit Mai Geschäftsführer des deutschen Ablegers der Silent Gliss International AG, war bis vor kurzem beim Nahrungsmittelkonzern Nestlé in Südamerika tätig. Dennoch, sagt er, kenne er Silent Gliss bereits seit vielen Jahren – „als handfestes Produkt, das Qualität, Innovation und Design optimal verbindet“, erklärt der 36-Jährige.

Plissees, Rollos, Flächenvorhänge und Jalousien gibt es in vielen Varianten unter vielen Namen – Silent Gliss beansprucht auf diesem Sektor eine Sonderstellung. „Top of the pyramid“, sagt Stieger dazu, ziemlich weit oben also, was Qualität, aber auch was die Preislage der maßgefertigten Produkte angeht.

„Sicher, wir sind höher im Preis als viele andere, und das wird auch so bleiben, aber unsere Kundenstruktur ist nicht in erster Linie preissensibel, sondern kann Wert einschätzen“, meint der Geschäftsführer.

Das gelte für den privaten Bereich wie auch das Objektgeschäft, das inzwischen rund vierzig Prozent des Umsatzes ausmacht. „Design, Innovation und Produktqualität“, darum gehe es bei diesem Unternehmen. Silent Gliss wolle dem Endverbraucher individuelle Lösungen und dem Fachhändler ein Gesamtkonzept anbieten, das er verkaufen kann.

Zu Umsätzen und Gewinnen gibt es von Unternehmensseite keine aktuellen Auskünfte. Zahlen, sagt Stieger, interessierten ihn erst in zweiter Linie: „Wofür steht Silent Gliss? Meine Aufgabe als Geschäftsführer ist es, sicherzustellen, dass wir mit unseren Leuten in den richtigen Kanälen die richtigen Produkte verkaufen. Wenn wir die Beziehung zu unseren Kunden, zu unseren Partnern richtig gestalten, dann kommen die Zahlen zustande, die wir möchten. Nachhaltigen Erfolg schaffen Sie nur so. Wir haben auf Gruppenstufe in mehr



Hohe Präzision und Langlebigkeit der maßgefertigten Produkte sind wichtige Stichworte in der Fertigungsabteilung in Weil am Rhein.



Urs Stieger mit Vertical Waves, einem vertikalen Lamellen-System, das Silent Gliss mit der Designerin Eva Marmbrandt geschaffen hat.

als fünfzig Jahren mit diesem Konzept noch nie rote Zahlen geschrieben. Es ging immer bergauf, und so bleibt es. Erster Punkt ist und bleibt die Qualität.“

Als Ziel hat sich der Schweizer ein jährliches Wachstum von mindestens acht Prozent vorgenommen, wobei er auf „gesundes, organisches Wachstum“ setzt. Zukäufe seien zumindest aus Sicht von Silent Gliss Deutschland, einer der umsatzstärksten Töchter des Konzerns, derzeit nicht geplant. Stieger: „Wir sind auf den bestehenden regionalen Märkten wachsend und erschließen derzeit neue Länder.“ International gesehen ist der Konzern

beherrschen“. Eine strategische Allianz verbindet Silent Gliss im Stoffbereich zum Beispiel mit dem dänischen Hersteller Kvadrat, einem Spezialisten unter anderem für Fenster-textilien.

Die Verarbeitung von Stoffen und Komponenten ist mit viel Handarbeit verbunden. „Das ist eine Manufaktur“, erklärt Stieger beim Gang durch die Hallen, „es sind die kleinen Dinge, die Feinheiten, die den Unterschied ausmachen. Ungeachtet von Laserschneidegeräten und dem Einsatz von Ultraschall spielt Handarbeit bei uns eine große Rolle“. Also: die Kleinarbeit, die Details, das

übertragen werden, wie zuletzt etwa Vertical Waves. Das Vertikal-Lamellen-System stammt aus Schweden und wurde dort in Zusammenarbeit mit der Designerin Eva Marmbrandt entwickelt. Wie lautet die Strategie für Vertical Waves? Soll das Produkt das Objekt oder den privaten Bereich erobern? „Der Markt wird es zeigen“, sagt Stieger. „Mit etwas wie Vertical Waves zeigen Sie im Design und von der Technik her, wie eine Lösung aussehen könnte. Das sorgt für eine enorme Belebung dieses Marktsegments.“ Der Anklang, meint Stieger, sei „sensationell“, der Schneidetisch laufe „rund um die Uhr“.

»Es sind die kleinen Dinge, die den Unterschied ausmachen.«

längst auch in Osteuropa und Russland aktiv. Hier gehe es nun darum, „die Basis auszubauen“, erklärt der Geschäftsführer.

In Weil am Rhein findet die Produktion für den hiesigen Markt statt – und das heißt: ausschließlich auf Maßangabe des Kunden gefertigte Produkte. Es existiert eine hauseigene Stoffkollektion, verarbeitet wird aber auch Fremdware. „Wir kommen von der Hardware-Seite“, sagt Stieger, „im Stoffbereich sind wir nicht die ganz großen Innovatoren, aber von der Technikseite her schon. Der Stoff bringt zum Ausdruck, was wir möchten, aber das können sie nur zeigen, wenn sie die Technik

Getüftel? „Das Getüftel und die Produktion des Getüftels“, sagt Urs Stieger.

Wie autonom sind die Tochtergesellschaften? Innovationen kommen zentral von Spezialisten aus der Schweiz, außerdem das Marketing auf Gruppenstufe, „denn ob Fachhändler oder Architekt im Objektgeschäft: Die Bedürfnisse unserer Kunden sind international und darum muss man weltweit etwas Einheitliches unter Silent Gliss verstehen können“, sagt der Geschäftsführer. Allerdings gebe es immer wieder länderspezifische Designaspekte und Elemente, die ursprünglich aus einem Land kommen und dann auf die Gruppe

Auf der Heimtextil, wo bereits ein Prototyp zu sehen war, werde das Produkt aber nicht im Mittelpunkt des nächsten Messeauftritts von Silent Gliss stehen. Man werde „zwei, drei, vier schöne Dinge zeigen“, über die sich der Geschäftsführer derzeit aber nicht auslässt. Raffrollos, Flächenvorhänge, Schleuderzug-Systeme? Stieger hüllt sich in Schweigen. Er denkt beim Sonnenschutz ohnehin nicht in Produkten und Kategorien, sondern sieht das Thema lieber ganzheitlich: „Es geht nicht so sehr darum, die Sonne draußen zu lassen, es ist ein Spiel aus Licht und Schatten, das sich gestalten lässt.“ ■ ALEXANDER RADZIWIŁŁ



Urs Stieger
Geschäftsführer Silent Gliss GmbH

»Unsere Kundenstruktur kann Wert einschätzen.«

Silent Gliss

- Gegründet:** 1952 (dt. Tochtergesellschaft 1966)
- Sitz:** Hauptsitz: Gümüli/Schweiz (Deutschland: Weil am Rhein)
- Eigentümer:** im Familienbesitz
- Umsatz:** keine Angaben
- Mitarbeiter:** ca. hundert (D), ca. 900 (weltweit)
- Standorte:** 35 Niederlassungen u. Joint Ventures
- Spektrum:** u. a. Vorhangsysteme, Raffvorhang-Systeme, Vertikal-Lamellen, Rollos, Flächenvorhänge etc. nach Maß
- Weitere Infos:** www.silentgliss.de