



Sichtbar weiter

Portrait 2022

Herausgeber:
4B
An der Ron 7, 6280 Hochdorf
041 914 50 50, info@4-b.ch, www.4-b.ch

Redaktion:
4B Geschäftsleitung
CRK – Kommunikation, Kreation & Kino

Gestaltung:
CRK – Kommunikation, Kreation & Kino

Bild Seite 20:
© Losys GmbH

Illustration Seite 22:
Team Tumult, Daniel Harisberger

Druck:
Ilg Druck und Medien, 3752 Wimmis
Das Magazin wurde klimaneutral produziert.

April 2023

Der CEO hat das Wort

Seite 4

Bericht des Verwaltungsrats

Seite 6

Qualitäts- management

Seite 9

Privatkundinnen und -kunden

Seite 10

Innovation

Seite 12

Kennzahlen

Seite 16

Mehr als bloss ein Lippen- bekenntnis

Seite 18

Verbundenheit zur Schweiz

Seite 20

Empa: Fenster für Klimaziele

Seite 21

Fenster und Dächer zuerst...

Seite 22

Arbeitgeberin mit Zukunft

Seite 24

Standorte

Seite 29

Liebe Leserin, lieber Leser

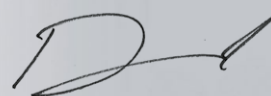
Wir freuen uns, Ihnen bereits die zweite Ausgabe des Portraits von 4B zustellen zu dürfen. Das Portrait wird als Magazin aufgelegt, soll jährlich erscheinen und es richtet sich an alle unsere Anspruchsgruppen.

Mit der zweiten Ausgabe des Portraits möchten wir Sie über die Entwicklung der 4B AG im herausfordernden Geschäftsjahr 2022 informieren. Das Geschäftsjahr 2022 war geprägt von den bekannten geopolitischen Geschehnissen, die uns einige operative Herausforderungen, unter anderem in der Beschaffung des Rohmaterials, beschert haben. Wir können jedoch festhalten, dass sich unsere Lieferketten erfreulich krisenresistent gezeigt haben. Grund dafür ist unter anderem unsere Strategie der kurzen Transportwege. Wir setzen konsequent auf die Zusammenarbeit mit Lieferantinnen und Lieferanten aus der Schweiz oder dem nahen europäischen Ausland. Das gewährt uns eine hohe Liefersicherheit, wovon sowohl unsere Kundinnen und Kunden wie auch die Umwelt dank weniger CO₂-Ausstoss profitieren.



Dank unseren langjährigen und treuen Lieferantinnen und Lieferanten, Partnerinnen und Partnern, unserer Kundschaft sowie dem grossen Einsatz unseres Teams konnten wir das Geschäftsjahr 2022 erfolgreich meistern. Zudem erzielten wir weitere wichtige Fortschritte in unserer strategischen Entwicklung. Einerseits haben wir unser neues Hauptquartier in der Region Ost in Wallisellen bezogen. Diese neue Niederlassung haben wir konsequent gemäss unserem Erscheinungsbild konzipiert und wir freuen uns, unsere Kundinnen und Kunden sowie unsere Partnerinnen und Partner künftig im neuen Showroom empfangen zu dürfen, in dem unsere Besucherinnen und Besucher auf eindruckliche Art und Weise in die 4B Welt eintauchen und die neusten innovativen und intelligenten Fenster- und Fassadenlösungen erleben können. Andererseits haben wir uns im Geschäftsjahr 2022 strategisch darauf fokussiert, unsere Prozesse zu optimieren.

Unser Ziel ist es, die Kundenzufriedenheit auch in Zukunft hochzuhalten. Es ist uns ein sehr wichtiges Anliegen, uns kontinuierlich zu verbessern, um unserem hohen Anspruch an uns selbst sowie dem Leistungsversprechen an die Kundinnen und Kunden nachzukommen. 4B ist ihr zuverlässiger Partner und bietet innovative und nachhaltige Fenster- und Fassadenlösungen – aus der Schweiz für die Schweiz!



Jean-Marc Devaud, CEO

Vielfältig wie die Schweiz



Während wir im vergangenen Jahr im Rahmen des 125-Jahre-Jubiläums von 4B die bewegte Unternehmensgeschichte noch einmal aufleben liessen, steht 2023 ein weiteres Jubiläum an. Nicht direkt für 4B, aber für etwas, mit dem sich unser Unternehmen stark identifiziert: Der Schweizer Bundesstaat wird 175 Jahre alt. Dies ist die perfekte Gelegenheit, etwas zu unserer Verbundenheit mit der Schweiz zu sagen.

Hauptsitz im Zentrum des Landes

4B wurde im zentral gelegenen Hochdorf gegründet. Der Firmensitz und die Produktion sind bis heute dort zu finden. Doch mit diesem Standort allein könnten wir den Bedürfnissen der Schweizer Kundschaft kaum gerecht werden. Die Romandie, die Ostschweiz, das Tessin und alle anderen Regionen der Schweiz haben unterschiedliche Anforderungen an unsere Dienstleistungen. Nicht nur unterscheiden sich die Gesetze und Reglemente in den einzelnen Kantonen, auch die Bevölkerung hat regionale Eigenheiten. Diese Vielfalt ist eine der Stärken unseres Landes, aber eine Herausforderung für schweizweit agierende Unternehmen.

Elf Standorte in der ganzen Schweiz

Als Antwort auf die wichtige Schweizer Vielfalt, um sämtlichen regionalen Ansprüchen begegnen und unseren Kundinnen und Kunden nah sein zu können, haben wir weitere 4B Standorte eröffnet. Quer über die Schweiz verteilt, betreibt 4B heute insgesamt elf Ausstellungsräume, in denen die Kundschaft die Produkte erleben und sich beraten lassen kann. Doch nicht nur regional unterscheiden sich die Kundenbedürfnisse. Alle unsere Kundinnen und Kunden haben individuelle Ansprüche, die es zu erfüllen gilt. Deshalb sind unsere Produktpalette und unsere Dienstleistungen darauf ausgelegt, individuelle Anforderungen zu erfüllen. Und diese Strategie geht auf. Seit über 30 Jahren dürfen wir uns jährlich über mehr als 2000 zufriedene Kundinnen und Kunden freuen.

Zukunftsorientierte Investitionen

Damit sind wir aber noch lange nicht am Ziel angelangt. Wir investieren nach wie vor sehr viel in unsere Standorte und damit in die Schweiz. Ebenfalls investieren wir laufend in unsere Partnerinnen und Partner. Denn was die Kundschaft kaum zu sehen bekommt, ist der Aufwand, den unsere Mitarbeitenden im Hintergrund betreiben, damit die Produkte rechtzeitig am richtigen Ort sind. Mit diesen Investitionen stellen wir sicher, dass wir unsere Dienstleistungen auch in den kommenden Jahren und in schwierigen Zeiten in der gewohnt hohen Qualität leisten können.

Unser Beitrag für eine bessere Welt

«Purpose» ist heutzutage ein wichtiger Begriff in der Unternehmenswelt. Welchen Unternehmenszweck verfolgen wir also? Knapp die Hälfte des Schweizer Primärenergiebedarfs wird jährlich im Gebäudepark Schweiz wortwörtlich «verheizt». Eine gut isolierte Gebäudehülle kann einen grossen Beitrag zum Energiesparen leisten. Vor allem in alten Gebäuden steckt ein grosses Nachholpotenzial. Wir verkaufen also nicht einfach Fenster und Fassaden, sondern wir bieten Energieeffizienz. Sinn und Zweck unserer täglichen Arbeit ist es, mit unserer Expertise einen Beitrag zur Bewältigung der Klimaerwärmung zu leisten.

«Wir investieren nach wie vor sehr viel in unsere Standorte und damit in die Schweiz.»

Mark und Otto Bachmann

Im Einsatz für das Klima

Wir investieren laufend in unsere Produkte. Mit vollem Elan arbeiten wir daran, Innovationen zu fördern und unsere Holz-Metall-Fenster-Technologie weiter zu optimieren. Denn als Schweizer Unternehmen versuchen wir, unseren Teil dazu beizutragen, die Klimaziele des Bundes zu erreichen. Diese sehen vor, dass die Schweiz bis 2050 unter dem Strich keine Treibhausgasemissionen mehr produziert. Und durch den Umstieg auf energieeffiziente Fenster kann der Energieverbrauch bei älteren Häusern gemäss einer Studie der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) um bis zu 30 Prozent gesenkt werden.

Unser Nachwuchs – die Profis von morgen

Letztlich möchten wir aber ebenfalls die Schweizer Baubranche nachhaltig fördern. Wir sehen in der Bau- sowie in der Fensterbranche noch viel Innovationspotenzial, das wir gemeinsam mit unseren oftmals langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erschliessen möchten. So nimmt die Nachwuchsförderung bei uns einen hohen Stellenwert ein. Wir bilden heute die Expertinnen und Experten von morgen aus. Als Familienbetrieb in der vierten Generation sind wir bestrebt, unsere Werte und unser Wissen an die kommenden Generationen zu vermitteln. Und wir möchten dafür sorgen, dass sich auch künftig viele Jugendliche in der Schweiz für eine Lehre in unserem Betrieb und in unserer Branche entscheiden. Denn der Nachwuchs ist das Fundament für unsere Zukunft.



Mark und Otto Bachmann

8 Geschäftsleitung



Von links: Patrick Truttmann, CFO; Mike Vogt, Leiter Innovation & Digitalisierung; Jean-Marc Devaud, CEO und Leiter Professional a.i.; Marcus Jacob, Leiter SCM; Pirmin Odermatt, Leiter Privatkunden & Service

Investitionen für die Zukunft



Die laufenden Investitionen von 4B in die eigene Zukunft und in die Mitarbeitenden zahlen sich aus. Im letzten Jahr konnten weiter zahlreiche neue Anlagen in Betrieb genommen und Prozesse optimiert werden. Die Durchlaufzeit der Produktion – also die Zeitspanne, die für die Fertigung eines Auftrages benötigt wird – konnte so um über zwei Tage gesenkt werden. Und die Liefertreue konnte nochmals zusätzlich stabilisiert werden. Auch werden die Digitalisierung und die Automatisierung stark

gefördert. Unter anderem wurden ein fahrerloses Transportsystem und ein GPS-Tracking für Transportgebinde eingeführt.

Dem Zielzustand ist 4B im letzten Jahr insgesamt einen grossen Schritt nähergekommen. Um die Aufträge der Kundinnen und Kunden – auch in herausfordernden Zeiten – weiterhin zuverlässig erfüllen zu können, wird 4B auch künftig umfangreich in den Standort Schweiz investieren.

Eigenheim in Familienhand

Wer das Elternhaus übernimmt, weiss, dass Renovationsarbeiten oft unausweichlich sind. So erging es auch Jan Frei. Der junge Familienvater entschied sich dabei bewusst für moderne Fenster sowie für die innovative Balkontüre RF1 mit flacher Schwelle. Ein stets willkommener Gast ist sein Vater – die Rollstuhlsportlegende Heinz Frei.

Pirmin Odermatt, Leiter Privatkunden & Service



Von links: Rollstuhlsportlegende Heinz Frei und Jan Frei

Mit 3 Weltrekorden, 14 WM-Titeln, 35 paralympischen Medaillen und 122 Marathonsiegen zählt Jan Frei Vater Heinz Frei zu den erfolgreichsten paralympischen Sportlern aller Zeiten. Auch im stolzen Alter von 63 Jahren bewies der gebürtige Solothurner an der Paralympics 2020 das, was er am besten kann: siegen. Beim Strassenrennen in der H3-Kategorie belegte er hinter dem 22 Jahre jüngeren Russen Ruslan Kuznetsov den hervorragenden zweiten Platz. Mit grossen Wettkämpfen ist inzwischen aber Schluss: 2021 beendete die Sportlegende ihre Profikarriere und lebt heute in Oberbipp im Kanton Bern.

Generationenwechsel

Dem Kanton Solothurn ist Heinz Frei – über seinen Sohn – noch immer verbunden. Das Haus, in dem er rund drei Jahrzehnte lang lebte und in dem auch sein Sohn Jan Frei aufwuchs, hat er mittlerweile nämlich seinem Sprössling übergeben. Darüber freut sich Frei junior bis heute sehr: «Ich finde es schön, dass ich mit meiner eigenen kleinen Familie an einem mir so vertrauten Ort leben und wohnen kann.»

Zentrales Anliegen: Rollstuhlgängigkeit

Vor dem Einzug waren aber einige Renovationsarbeiten nötig. Vor allem die Fenster und die Balkontüre waren in die Jahre gekommen. Sie waren nicht nur undicht und entsprechend für Zugluft und erhöhte Heizkosten verantwortlich, sondern genügten auch nicht mehr den heutigen Sicherheitsansprüchen, erinnert sich Jan Frei. Genauso wichtig war ihm aber die Barrierefreiheit – nicht nur für seinen Vater, der seit einem Bergunfall vor mehr als 40 Jahren im Rollstuhl sitzt, sondern auch wegen seiner kleinen Tochter: «Dank der Balkontüre RFI mit flachen Schwellen lassen sich sowohl der Rollstuhl meines Vaters als auch der Kinderwagen meiner Tochter mühelos in den Aussenbereich bewegen», so Jan Frei weiter.

Eine Möglichkeit, die dem Vater beim Fertigstellen des Hauses vor 27 Jahren in dieser Form nicht zur Verfügung stand. «Als wir damals die Fenster und die Schwellen im Haus machen wollten, war es für mich aufgrund meiner körperlichen Einschränkung selbstverständlich sehr wichtig, dass im Haus meine Bewegungsfreiheit nicht vollkommen eingeschränkt ist. Es war aber herausfordernd, eine optimale Lösung zu finden. Jene, die wir schliesslich mit dem Architekten erarbeitet hatten, war mehr gebastelt als professionell.» Das habe unter anderem daran gelegen, dass es vor knapp 30 Jahren keine geeigneten Produkte gab, führt der Sportler aus. «Umso erfreulicher, dass Unternehmen wie 4B heute dank ihrer Innovationskraft qualitative Produkte entwickeln, die auch Rücksicht auf die Bedürfnisse von Rollstuhlfahrerinnen und -fahrern nehmen.»

«Ich würde jederzeit wieder mit 4B zusammenarbeiten.»

Jan Frei



Innovation aus Tradition

Die Familie Frei zählt zu den ersten Kunden von 4B, die sich für die Balkontüre RFI mit flacher Schwelle und für die neuste Generation Renovationsfenster, die dank der flächenbündigen Innenansicht, der durchgehenden Rahmenabdeckung und dem maximalen Lichteinfall höchste ästhetische Ansprüche erfüllt, entschieden haben. Investitionen in die Entwicklung von innovativen Produkten sind bei 4B seit jeher eine bewusste strategische Unternehmensentscheidung. Dieser Pioniergeist widerspiegelt sich auch deutlich in den Jahreszahlen: Im Bereich Privatkundengeschäft konnte das Unternehmen 2022 rund 1700 Renovationsprojekte in der ganzen Schweiz erfolgreich ausführen. Doch Jahresabschlüsse alleine entscheiden nicht darüber, was Erfolg ist. Zufriedene Kundinnen und Kunden wie Jan Frei sind mindestens genauso wichtig. «Ich war überrascht, wie schnell die Fenster und die Balkontüre montiert wurden. Ich bin im Vorfeld der Arbeiten mit 4B alle Fenster durchgegangen. Um Licht zu gewinnen, wollten wir keine Sprossenfenster mehr. Als sie dann für die Montage zu mir kamen, verliess ich das Haus, um nicht bei der Arbeit zu stören. Es war eine riesige Freude, als ich nach Hause kam und die Fenster schon drin waren», sagt Jan Frei und betont, dass er deshalb jederzeit wieder mit 4B zusammenarbeiten würde. Mit dieser Meinung steht Frei nicht alleine da. Eine Umfrage aus dem Jahr 2021 zeigt, dass 97 Prozent der Kundinnen und Kunden mit 4B zufrieden sind. Insbesondere die kurze Dauer der Montagearbeiten und die Freundlichkeit der 4B Mitarbeitenden vermögen zu überzeugen.

Lohnende Investition

Egal, ob Fenster, Balkontüren oder Schiebetüren – renovieren lohnt sich für Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer aus verschiedenen Gründen: mehr Energieeffizienz, mehr Licht, mehr Schallschutz, mehr Ästhetik, mehr Sicherheit und vor allem mehr Wohnkomfort. Hervorzuheben ist hier insbesondere das Renovationsfenster RFI mit patentiertem Wechselrahmensystem – der Bestseller unter den 4B Renovationsfenstern. Es ist nicht nur Minergie-zertifiziert, sondern erreicht als einziges Renovationsfenster der Schweiz auch die Energieeffizienzklasse A. Mehr Pioniergeist geht nicht.

Lancierung von RF1 design

Eines der Erfolgsgeheimnisse von 4B ist eine kontinuierliche Produktverbesserung und eine Anpassung an neue Marktentwicklungen und Trends. Im Zusammenhang mit den steigenden Energiepreisen, einem stark erhöhten Umweltbewusstsein und dem Bedürfnis nach schönerem Wohnen hat der Schweizer Experte für Fenster und Fassaden sein erfolgreiches Renovationsfenster mit dem «RF1 design» neu lanciert.

Mike Vogt, Leiter Innovation & Digitalisierung

Fortführung einer erfolgreichen Tradition

Bereits während der Energiekrise in den 70er-Jahren erkannte Otto Bachmann senior das Potenzial von Renovationsfenstern und damit verbunden die Möglichkeit zur Energieeinsparung. Er erkannte, dass viele bestehende Holzrahmen noch in guter Qualität waren und nur die Fensterflügel selbst ersetzt werden mussten. Darum entwickelte er ein Wechselrahmensystem, das schnell und schonend eingesetzt werden konnte. Denn dank dem einfachen Einbau konnten Maurer, Gipser und Maler eingespart werden. Das Tüpfelchen auf dem i war die Patentschrift, die Bachmann senior für seine revolutionäre Konstruktion erhielt. Er beschritt auch im Vertrieb neue Wege. Damit das Renovationsfenster direkt den Hausbesitzern präsentiert, offeriert und geliefert werden konnte, baute er eine eigene Vertriebsorganisation auf.





Fenster wie ein Massanzug

Durch die flächenbündige Innenansicht, die durchgehende Rahmenabdeckung und den maximalen Lichteinfall erfüllt die neuste Generation Renovationsfenster höchste ästhetische Ansprüche. Die perfekte Verbindung von zeitlosem Design, Komfort und steter Innovation sind sowohl bei 4B als auch in der Modebranche die Grundpfeiler des Erfolgs. Zu diesem Zweck konnte das Unternehmen den Stil- und Modeexperten Jeroen van Rooijen als Botschafter gewinnen. Mit seinem Gespür für Trends hat er in der Zusammenstellung des Sortiments mit edlen Hölzern, Lasurenfarben und Fenstergriffen einen wertvollen Beitrag geleistet. Das neue RFI sitzt wie ein Massanzug, denn die Rahmenveredlungselemente werden ganz auf die jeweilige Bausituation zugeschnitten.

Win-win-win

Klimawandel, Energiesparen und Nachhaltigkeit sind in aller Munde. Mit einer Fensterrenovation können Hausbesitzer schnell und einfach einen Beitrag leisten. Fenster machen rund ein Drittel der Fassade aus. Die Energieverluste durch veraltete oder undichte Fenster betragen bis zu 40 Prozent – nachdem, um was für eine Verglasung es sich handelt und in welchem Zustand die Fenster sind. Schätzungen zufolge ist der Sanierungsbedarf des Schweizer Gebäudeparks riesig. Rund eine Million Gebäude sind älter als 40 Jahre, wobei dort die teure Heizenergie besonders leicht entweichen kann.

Digitale Vermarktung

4B unternimmt nicht nur Produkt-, sondern auch Prozessinnovationen, ganz nach der Tradition von Otto Bachmann senior. Damit Kundinnen und Kunden unkompliziert einen Überblick über ihr Einsparungspotenzial erhalten, wurde ein digitaler Energiesparrechner auf der Website aufgeschaltet. Mit wenigen Klicks können Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer ihr Energie- und Kosteneinsparungspotenzial berechnen. Das Herzstück des Rechners ist ein Algorithmus, der von firmeneigenen Ingenieuren entwickelt wurde. Dies ist eine moderne Dienstleistung für die anspruchsvollen Kundinnen und Kunden, die mit einer Fensterrenovation auch einen Beitrag zu einem nachhaltigen Umgang mit Ressourcen leisten wollen.

Ein Holzhaus mit Strahlkraft

Im luzernischen Sursee hat 4B an einem im Hinblick auf die Nachhaltigkeit wegweisenden Bau mitgewirkt. Beim Haus des Holzes, dem neuen Hauptsitz der Pirmin Jung Schweiz AG, installierte 4B die Fenster und die Pfosten-Riegel-Elemente der Fassade. Erfahren Sie hier, was dieses Bauwerk zu einem Vorzeigobjekt macht.

Jean-Marc Devaud, CEO & Leiter Professional a.i.

Mitten in Sursee steht der neue Hauptsitz der Pirmin Jung Schweiz AG. Das sechsstöckige Gebäude hebt sich optisch von den umliegenden Häusern ab. Denn die Fassade besteht fast ausschliesslich aus Holz. Das sogenannte Haus des Holzes macht seinem Namen alle Ehre. Abgesehen vom betonierten Untergeschoss wurde alles in Holzbauweise umgesetzt. «Wir haben rund 1640 Kubikmeter Holz verbaut. Davon stammen etwa 94 Prozent aus Schweizer Wäldern», sagt Pirmin Jung, Inhaber und Geschäftsführer der Pirmin Jung Schweiz AG. Er ist überzeugt, dass das Haus des Holzes hinsichtlich der Bauweise ein Vorzeigobjekt ist.

Nachhaltig und kreislauffähig

Von der Planung bis zur Umsetzung wurde stets auf die Nachhaltigkeit Rücksicht genommen. Anstatt Papierpläne zu verwenden, wurde mit der BIM-Methode (Building Information Modeling) gearbeitet: Planung und Ausführung wurden komplett digital abgewickelt. Zudem wurde viel Wert auf kreislauffähiges Bauen gelegt. «Wir haben das Gebäude möglichst so erstellt, dass es nach seiner Nutzungszeit in seine Einzelbauteile zerlegt werden kann und damit neue Gebäude realisiert werden können», erklärt Jung. Und auch die beteiligten Unternehmen wurden verpflichtet, bei ihrer jeweiligen Tätigkeit auf eine nachhaltige Umsetzung zu achten.

Ausschliesslich regionale Firmen

Um den CO₂-Ausstoss möglichst tief zu halten, beauftragte die Bauherrschaft ausschliesslich Unternehmen aus der Region. So konnten lange Anfahrtswege vermieden werden. Für die Fenster und die Pfosten-Riegel-Elemente der Fassade engagierte Pirmin Jung die Expertinnen und Experten von 4B, mit denen er in der Vergangenheit bereits gute Erfahrungen gemacht hatte. Hinsichtlich der Nachhaltigkeit war dies eine gute Wahl. «4B steht für nachhaltige Lösungen im Bereich Fenster und Fassaden. Und der Werkstoff Holz ist in unserer DNA verankert», erklärt Fabian Auchli, Leiter Verkauf Fassaden bei 4B, der das Projekt betreute. Auch die Lösungen von 4B passen bestens zum Haus des Holzes, da sie so konzipiert sind, dass sie zu einem grossen Teil wiederverwertet werden können.

Nach 18 Monaten bezugsbereit

Pirmin Jung ist mehr als glücklich mit der Arbeit von 4B: «Ich schätze die hohe Qualität der Ausführung und die saubere Dokumentation sehr.» Und obwohl Lieferengpässe und steigende Holzpreise auch vor 4B nicht Halt machten, konnte die Fassade fristgerecht fertiggestellt werden. «Bei diesem Projekt konnten dank vorausschauender Planung und guten Lieferanten alle Arbeiten reibungslos ausgeführt werden», sagt Auchli. Im Herbst 2022, nur rund 18 Monate nach Baubeginn, waren die Räumlichkeiten bezugsbereit. Insgesamt befinden sich im Haus des Holzes 100 Arbeitsplätze. Ein weiterer Teil des Gebäudes wird als Wohnraum genutzt. Das nachhaltige Bauen hat allerdings seinen Preis: Insgesamt kostete das Bauwerk rund 22 Millionen Franken. «Die Kosten sind relativ hoch, weil wir viele Elemente neu entwickelten und diese Innovationen auch direkt umsetzten», sagt Jung.



191,6 Mio.
Auftragseingang



4,8 Mio.
Investitionen



4139
Projekte

204,2 Mio.

Nettoumsatz

233 853 m²

Holz-Metall-Fenster

703

Mitarbeitende



+4,9%

Verkaufsmarge

19,2 Mio.

Fassaden

Mehr als bloss ein Lippen- bekenntnis

4B hat Nachhaltigkeit längst zur zentralen Unternehmensstrategie erklärt, die sie auch konsequent auf allen Ebenen umsetzt. So wird etwa aus ökologischen Gründen seit 2022 auf die Produktion von Kunststofffenstern komplett verzichtet. Entsprechend bemerkenswert ist die Ökobilanz.

Jean-Marc Devaud, CEO & Leiter Professional a.i.

Nachhaltigkeit liegt in der DNA von 4B. Nicht zuletzt deshalb, weil das Unternehmen als innovativer Anbieter von intelligenten Fenster- und Fassadenlösungen vor allem mit Holz arbeitet – einem natürlichen Rohstoff, der wesentliche ökologische Vorteile gegenüber anderen Materialien hat. Dass das Engagement im Kampf gegen den Klimawandel mehr als nur ein Lippenbekenntnis ist, belegen die vielseitigen Massnahmen, die das Unternehmen seit Jahren schon umsetzt und auch künftig umsetzen wird.





Adieu Kunststofffenster

Ganz nach dem Motto «Wer A sagt, muss auch B sagen» hat sich 4B im abgeschlossenen Geschäftsjahr von der Produktion von Kunststofffenstern verabschiedet, um sich künftig ausschliesslich auf die Produktion von Holz-Metall-Fenstern zu konzentrieren, die dank ihrer Langlebigkeit nicht nur besonders wirtschaftlich, sondern insbesondere auch wesentlich umweltschonender sind.

Ökobilanz – messbare Nachhaltigkeit

Ein Engagement für die Umwelt ist insbesondere dann nachhaltig, wenn sich die eingeleiteten Massnahmen sowohl in ökologischer als auch ökonomischer Hinsicht positiv auf die Weiterentwicklung des Unternehmens und der Produkte auswirken. Damit das geschehen kann, sind Datenerhebungen notwendig, die es ermöglichen, den CO₂-Fussabdruck eines Produkts über den gesamten Lebenszyklus zu ermitteln, das heisst von der Beschaffung der Rohstoffe über die Herstellung, den Vertrieb, die Verwendung bis hin zum Recycling respektive zur abschliessenden Entsorgung. In Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Ingenieur-, Planungs- und Beratungsunternehmen Ernst Basler + Partner AG wird seit dem vergangenen Geschäftsjahr die Ökobilanz gemäss der Norm ISO 14040 des Fenstersystems NF aus Holz-Metall – eines der nachgefragtesten 4B Produkten – genauestens evaluiert. Und die ersten Ergebnisse können sich mehr als sehen lassen: So ist der CO₂-Fussabdruck des NF1 von 4B um rund 15 Prozent tiefer als der Durchschnittswert anderer Holz-Metall-Fenster.

4B will jedoch noch weitergehen und in Zukunft die Ökobilanz sämtlicher Produkte messen lassen und basierend darauf die Entwicklung einer klimapositiven Wertschöpfung weiter vorantreiben.

Neue Fenster lohnen sich gleich dreifach

Fenster gehören zu den grössten energetischen Schwachstellen des Hauses, da über Glasfläche deutlich mehr Energie als zum Beispiel durch Wände entweicht. Neue Fenster sind jedoch nicht nur gut fürs Klima, sondern auch fürs Portemonnaie. So können der Bedarf an Heiz- und Kühlenergie und die damit verbundenen Kosten alleine durch die Erneuerung von Fenstern um 20 bis 30 Prozent gesenkt werden. Dank dem einzigartigen Wechselrahmensystem lassen sich die Fenster zudem ohne Baugesuch schnell und unkompliziert einsetzen. Und last, but not least: Die Investitionen können von den Steuern abgezogen werden.

Verbundenheit zur Schweiz

Entlang der gesamten Wertschöpfungskette setzt das Unternehmen kontinuierlich Optimierungen um, die der Umwelt zugutekommen. Mit dieser konsequenten Ausrichtung und dank der starken Verbundenheit zur Schweiz leistet 4B einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz.

Marcus Jacob, Leiter SCM

Swissness als Erfolgsrezept

Ob Corona-Pandemie oder Krieg in der Ukraine: Die Krisen der jüngsten Vergangenheit haben bewährte Beschaffungskonzepte massiv ins Wanken gebracht. In einer hochgradig vernetzten Welt gehen solche turbulenten Zeiten auch am Supply Chain Management (SCM) von 4B nicht spurlos vorbei. Dennoch blieben die Lieferketten weitestgehend von den Krisen verschont. Grund dafür ist unter anderem die konsequent verfolgte Unternehmensstrategie der kurzen Transportwege, das heisst: 4B setzt auf die Zusammenarbeit mit Lieferantinnen und Lieferanten aus der Schweiz oder dem europäischen Raum. Das gewährt eine hohe Liefer- und Planungssicherheit, wovon alle profitieren.

Wichtiger Trumpf

Die starke Verbundenheit mit der Schweiz kommt auch der Umwelt zugute. Mit der Produktion der Holz-Metall-Fenster in Hochdorf hat 4B einen wichtigen Trumpf in der Hand gegenüber Firmen, die Fenster aus dem Ausland importieren und unnötig viel Diesel verschwenden. Durch die Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden können Tausende Transportkilometer und mehrere Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden.

Effizientes Recycling-System

Weiter werden zudem rund 220'000 Liter Heizöl pro Jahr eingespart, indem konsequent entlang der gesamten Produktion alle geeigneten Abfälle, beispielsweise Holz, zur Energiegewinnung wiederverwendet werden. Das firmeneigene Entsorgungskonzept ist ganzheitlich für alle Arbeitsvorgänge in allen Bereichen ausgerichtet. Es umfasst neben einer umweltfreundlichen Logistik und der umweltfreundlichen Entsorgung auch alle Aspekte betreffend Wiederverwertung und Abfallminimierung.



Empa: Fenster für Klimaziele

Kristina Orehounig ist Leiterin der Empa-Forschungsabteilung Urban Energy Systems. Im Interview erklärt sie, wie das Netto-Null-Gebäude erreicht werden kann.

Was erforscht Ihr Team?

Wir entwickeln Methoden, Strategien und Lösungen, um Gebäude, Quartiere sowie Städte in energieeffiziente und dekarbonisierte Systeme zu transformieren und um nationale und globale Emissionsziele zu erreichen. Unsere Kernkompetenzen liegen in der Modellierung, dem Entwurf und der Bewertung von Gebäude- und urbanen Systemen mit einem Schwerpunkt auf Energy Hubs, Multienergienetzen und der Integration von erneuerbaren Energieträgern und Speichersystemen.

Was können Hauseigentümerinnen und -eigentümer unternehmen, um Treibhausgasemissionen zu senken?

Falls das Gebäude noch nicht energetisch saniert ist, dann wäre ein notwendiger Schritt, auf ein erneuerbares Heizsystem umzusteigen und geeignete Massnahmen an der Gebäudehülle zu identifizieren.

Sie haben eine Studie geleitet, mit der untersucht wurde, wie die Schweiz das Netto-Null-Ziel bis 2050 erreichen kann. Zu welchen Schlussfolgerungen sind Sie gelangt?

Im Rahmen des Forschungsprojekts EnTer haben wir aus dem gesamten Schweizer Gebäudepark typische Gebäude extrahiert und für diese Beispielgebäude Massnahmen evaluiert, um die Netto-Null-Ziele zu erreichen. Die Resultate zeigen, dass der Wechsel auf ein erneuerbares Heizsystem für fast alle Gebäude notwendig ist. Bezüglich der Sanierung der Gebäudehülle zeigt sich, dass auch bei älteren Baujahren nicht immer die gesamte Hülle saniert werden muss, oft reicht schon eine Teilsanierung wie Fenster, Dächer, teilweise in Kombination mit Wänden.

Fenster und Dächer zuerst...

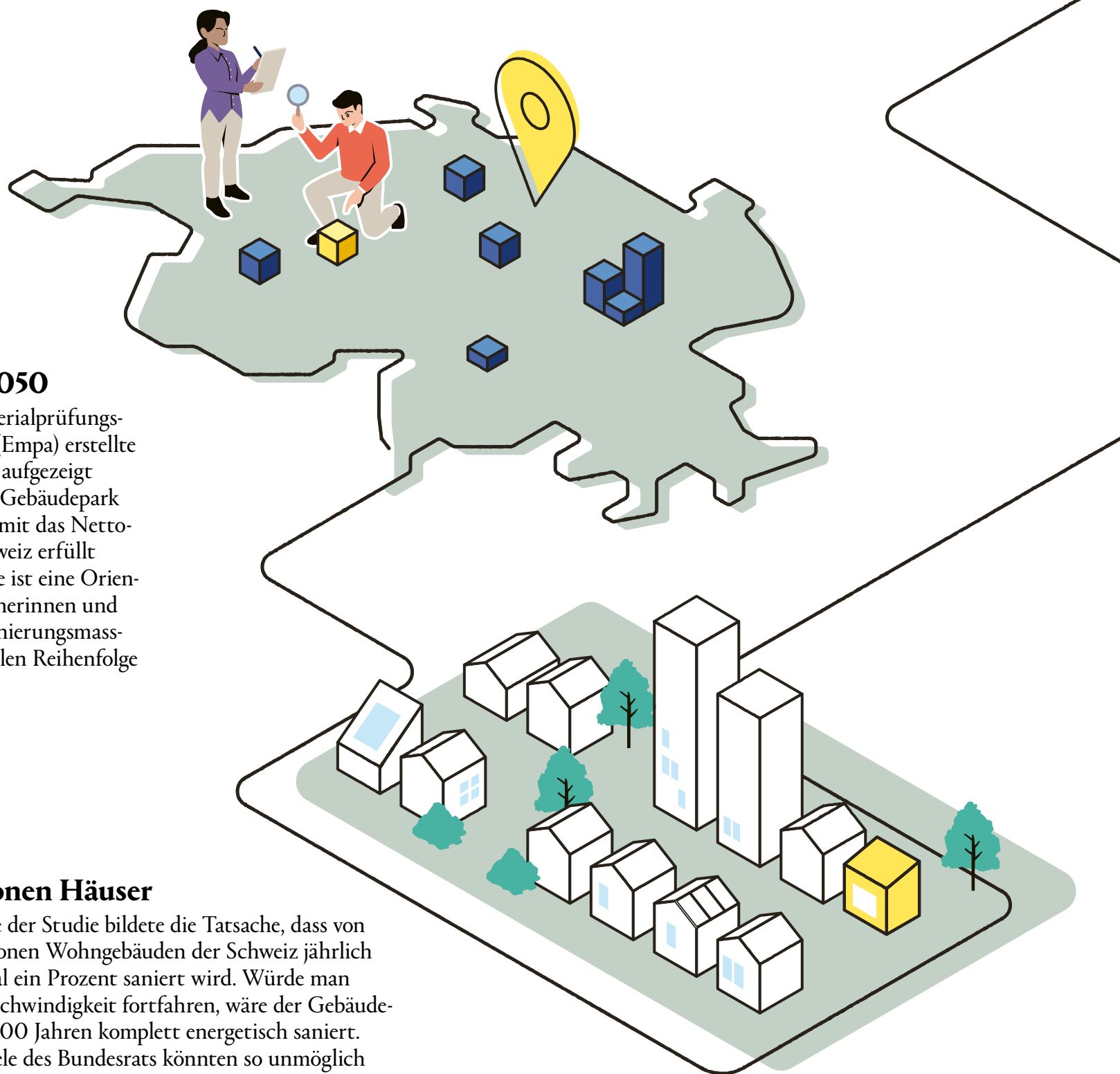
Eine Studie der Empa zeigt, dass der Fensterersatz ein zentraler Schritt zur Erreichung der Klimaziele ist. Gemäss der Studie kann alleine durch die Erneuerung von Fenstern und durch die Sanierung von Dächern der Bedarf an Heiz- und Kühlenergie um 20 bis 30 Prozent gesenkt werden. Wie viel CO₂ mit einem Fensterersatz konkret eingespart werden kann, zeigt der interaktive 4B Energiesparrechner.

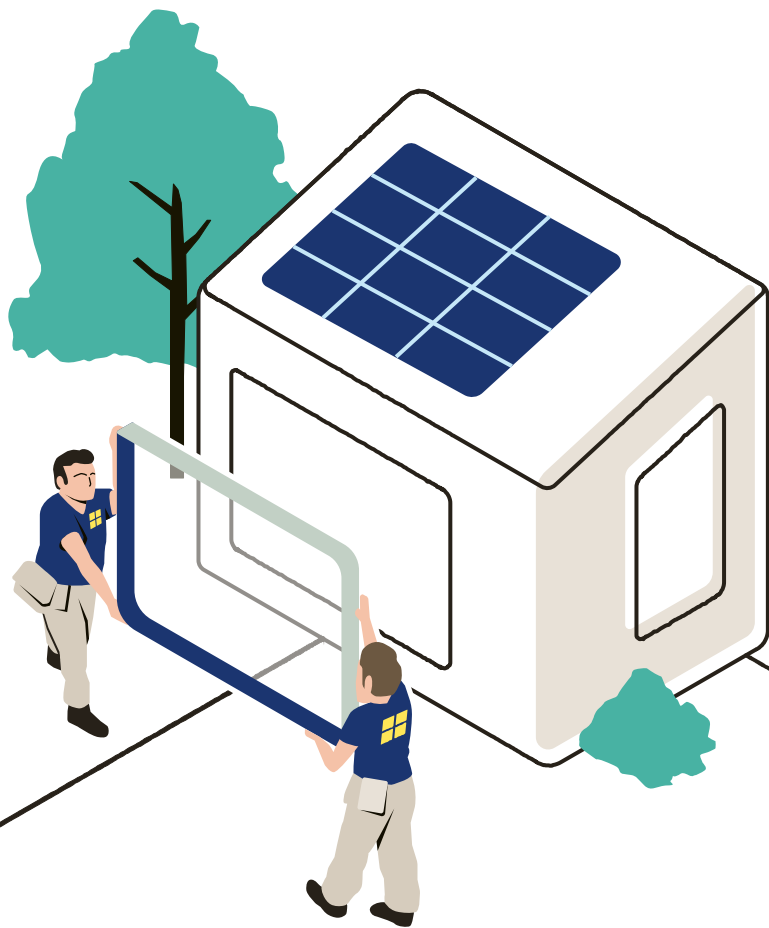
Netto-Null bis 2050

Die Eidgenössische Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) erstellte 2019 eine Studie, in der aufgezeigt wird, wie der Schweizer Gebäudepark saniert werden muss, damit das Netto-Null-Ziel 2050 der Schweiz erfüllt werden kann. Die Studie ist eine Orientierungshilfe, damit Planerinnen und Planer die passenden Sanierungsmassnahmen in einer sinnvollen Reihenfolge umsetzen.

1,8 Millionen Häuser

Ausgangslage der Studie bildete die Tatsache, dass von den 1,8 Millionen Wohngebäuden der Schweiz jährlich gerade einmal ein Prozent saniert wird. Würde man in dieser Geschwindigkeit fortfahren, wäre der Gebäudepark erst in 100 Jahren komplett energetisch saniert. Die Klimaziele des Bundesrats könnten so unmöglich fristgerecht erreicht werden, da der Gebäudepark wesentlich zum CO₂-Ausstoss des Landes beiträgt.



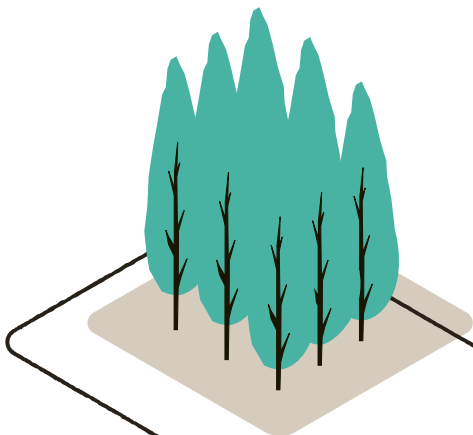
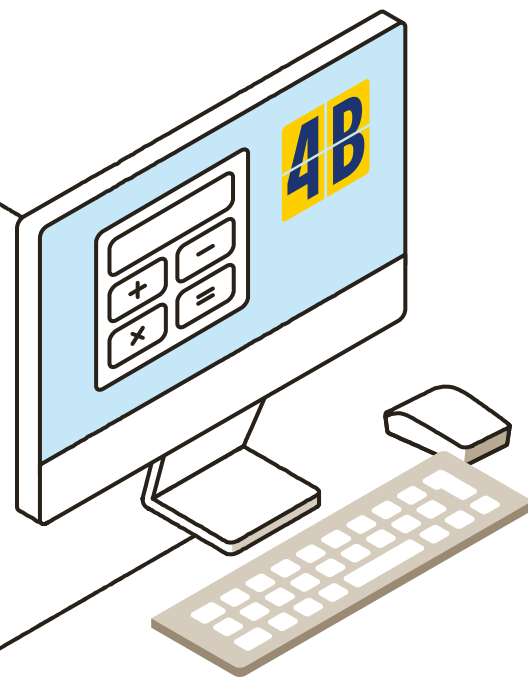


Zuerst Fenster und Dach sanieren

Die Empa-Studie zeigt deutlich auf, dass insbesondere die Erneuerung der Fenster und die Sanierung des Dachs einen enormen Unterschied machen können. Bereits mit diesen beiden Massnahmen kann der Bedarf an Kühl- und Heizenergie eines Hauses um bis zu 30 Prozent gesenkt und der Ausstoss von CO₂ entsprechend reduziert werden. Die Empfehlung der Studie ist klar: Fenster und Dächer des Schweizer Gebäudeparks sollten möglichst rasch saniert werden.

4B unterstützt Zielerreichung

Der Energiesparrechner von 4B zeigt einfach und verständlich auf, wie viel Geld und CO₂ mit einer konkreten Fensterrenovation eingespart werden können. QR-Code scannen und Energiesparpotenzial berechnen:



Investitionen in Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit liegt in der DNA von 4B. Neben den Effizienzgewinnen dank neuen Fenstern verwendet 4B ausschliesslich Holz als Rohstoff für ihre Fenster und investiert laufend in die Nachhaltigkeit ihrer Produkte über den gesamten Lebenszyklus. Das heisst von der Beschaffung der Rohstoffe über die Herstellung, den Vertrieb, die Verwendung bis hin zum Recycling respektive zur abschliessenden Entsorgung.



Im Herzen der Schweiz

4B wurde im zentral gelegenen Hochdorf gegründet. Der Firmensitz und die Produktion sind bis heute dort. Dank der Nähe zu den Kundinnen und Kunden sind die Transportwege kurz und können optimal nach Regionen geplant werden. Dadurch können Tausende Transportkilometer und mehrere Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden. Zudem verwertet 4B alle Produktionsabfälle konsequent zur Energiegewinnung wieder.



Exzellent im Arbeitsalltag

4B ist stolz darauf, auf viele langjährige Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zählen zu dürfen. Für ihre Mitarbeitenden und um neue Talente zu gewinnen, investiert das Unternehmen laufend in eine starke Arbeitgebermarke. Warum das wichtig ist, erklärt Claudia Caliesch, Leiterin HR, im Interview.

Frau Caliesch, 4B ist seit mehr als 125 Jahren erfolgreich – verraten Sie uns das Geheimnis?

Wir sind ein Familienunternehmen – jeder der rund 700 Mitarbeitenden kann etwas bewirken. Dank tollen, motivierten und gut qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern konnte die Firma in den letzten Jahren ein grosses Wachstum verzeichnen. Nicht zuletzt aufgrund einer Vielzahl von langjährigen und treuen Mitarbeitenden. Diese Erfolge galt es im Vorjahr – im Rahmen des 125-jährigen Bestehens der Firma – gemeinsam zu feiern. Es gab Anlässe für die Mitarbeitenden für deren Familien, sowie auch für die Kundinnen und Kunden sowie für die langjährigen Geschäftspartnerinnen und -partner. Es war ein richtiges Feuerwerk der Emotionen.

«Wir hören nie auf, besser zu werden, sind agil und nehmen Herausforderungen an.»

Leitsatz der Zusammenarbeit

Was bedeutet Nachhaltigkeit im HR-Kontext?

Die Anforderungen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind anspruchsvoll und verändern sich laufend. Verantwortlich für die Qualität unserer Produkte sowie die Kundenzufriedenheit sind unsere Mitarbeitenden. Als Produktionsbetrieb mit Produktionsstandort Schweiz fokussieren wir uns darauf, mit einem agilen Team die Ziele zu erreichen. Nur mit qualifizierten Fachkräften können wir das Markenversprechen an unsere Kundinnen und Kunden hochhalten.

Wie macht 4B die Mitarbeitenden fit für die Zukunft?

Wir sind stolz darauf, auf viele gut ausgebildete und motivierte Mitarbeitende zählen zu dürfen – und in diese investieren wir auch laufend. Der 4B Campus stand im letzten Jahr unter dem Motto «Exzellenz im Arbeitsalltag». In diesem Kontext konnten unsere Mitarbeitenden von einem breiten Weiterbildungsangebot profitieren. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Ausbildungsstunden pro Mitarbeitenden weiter gestiegen.



Claudia Caliesch, Leiterin HR

Wie begegnen Sie dem Wettbewerb um Fachkräfte?

Der Arbeitskräftemangel spitzt sich zu. Eine klare Arbeitgeberpositionierung ist wichtiger denn je. Die Wechselbereitschaft steigt und es wird immer bedeutender, sich als Unternehmen mit klaren Werten zu positionieren. Wir sprechen Menschen an, die gerne etwas bewegen und mitgestalten möchten – die gerne ihre Meinung einbringen und mutig sind, auch neue Wege auszuprobieren.

Welchen Stellenwert hat bei Ihnen die Nachwuchsförderung?

Neben der kaufmännischen Berufsausbildung möchten wir künftig besonders handwerkliche Berufe fördern. Wir verfolgen weiter das Ziel, die Bekanntheit der Berufe der Schreinerin und des Schreiners, der Fassadenbauerin und des Fassadenbauers sowie der Metallbaukonstrukteurin und des Metallbaukonstruktors zu steigern. Dafür stehen wir im regen Austausch mit Schulen und beteiligen uns an diversen Berufswahlaktivitäten. Unsere Nachwuchsförderung ist eine aktive Antwort gegen den Fachkräftemangel.

Diversität und Inklusion sind in den heutigen Zeiten des Fachkräftemangels ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Inwiefern schafft 4B ein Umfeld, das Vielfalt begünstigt?

Vielfalt bewegt! Im Fokus steht der Mensch. Wir suchen Mitarbeitende, die sich gerne einbringen. Bei uns sind Personen unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Kulturen tätig. Wir bieten ein Umfeld für Diversität und Inklusion. In der Baubranche sind die Frauen noch etwas untervertreten – das ändert sich jedoch glücklicherweise langsam. Ich kann für künftige Kolleginnen nur beste Werbung machen. Es stehen euch alle Fenster offen.

Wie wichtig sind Schulnoten und das Bewerbungsschreiben? Worauf achten Sie bei Jugendlichen, die sich bewerben, besonders?

Passion und die Einstellung zählen – mit dem richtigen Willen ist vieles möglich. Im Betrieb stehen oft auch andere Werte als die Schulnoten im Vordergrund. Eine gute schulische Vorleistung bildet jedoch die Basis, damit die Lernenden in der Berufsfachschule mithalten können.

Welche Schwerpunkte standen bei Human Resources 2022 im Fokus?

In der Digitalisierung der HR-Prozesse konnten wir im Jahr 2022 erneut bedeutende Teilerfolge feiern. Dadurch sparen wir Zeit, unterstützen den nachhaltigen Umgang mit der Umwelt und steigern die Qualität. Exzellenz im Arbeitsalltag zeigt sich bei uns in der Nähe zum Business. Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Ansprechpartner und reagieren rasch auf wechselnde Herausforderungen.

Diversität für die Baubranche

Die Baubranche gilt nach wie vor als Männerdomäne. Gleichzeitig kämpft die teilweise wenig agile Branche schon länger mit einem Fachkräftemangel – der sich laufend weiter zuspitzt. Auch angesichts dieser Herausforderungen engagiert sich 4B für neue Rollenbilder und mehr Vielfalt.

Jean-Marc Devaud, CEO & Leiter Professional a.i.

Diversität und Inklusion sind kein Selbstzweck, sondern insbesondere in den heutigen Zeiten des Fachkräftemangels ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Gerade für die Baubranche stellt der Fachkräftemangel eine grosse Herausforderung dar. Auch vor diesem Hintergrund beschäftigt sich 4B proaktiv mit dem Thema Diversität: «Unser wichtigstes Kapital sind unsere rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter», sagt Jean-Marc Devaud, CEO bei 4B. Damit das Unternehmen auch in Zukunft auf genügend gut qualifizierte Fachpersonen setzen kann, schaffe 4B aktiv ein Umfeld, das Vielfalt begünstigt.

Für 4B ist klar, dass gemischte Teams, wo unterschiedliche Menschen verschiedene Ideen und Meinungen einbringen, bessere Leistungen erzielen. Um als Unternehmen für verschiedene Menschen interessant zu sein, ist es wichtig, Diversität und Inklusion glaubwürdig umzusetzen und vor allem auch konsequent zu leben. Das Unternehmen ist stark bemüht, diesbezüglich eine Vorreiterrolle einzunehmen. Dazu sind auch in den kommenden Jahren weitere Anstrengungen erforderlich.

Impulse für die Baubranche

Im Sinne der gesamten Baubranche möchte 4B auch über das eigene Unternehmen hinaus Impulse für mehr Vielfalt geben – so beispielsweise mit der Veranstaltung «Impulse für die Baubranche – Wie uns mehr Diversität gelingt» vom 18. Oktober 2022. Mit dem Event sensibilisierte 4B gemeinsam mit talsee mit Unterstützung von drei erfolgreichen Chefinnen zum aktuellen Thema. Die Veranstaltung stiess auf grosses Interesse und ermöglichte den rund 150 Besucherinnen und Besuchern eine interessante Auseinandersetzung mit dem Thema.

«Unser wichtigstes Kapital sind unsere rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.»

Jean-Marc Devaud, CEO

Noch näher ...

Mit Standorten von St. Gallen bis Genf ist 4B in der ganzen Schweiz vertreten. Die Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden ist für 4B wichtig – wie auch die jüngst geöffneten Niederlassungen in Wallisellen und Crissier zeigen.

Jean-Marc Devaud, CEO und Leiter Professional a.i.

4B investiert laufend in die Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden. Mit der Eröffnung der Standorte in Wallisellen und Crissier ist das Unternehmen mittlerweile mit elf Standorten in der ganzen Schweiz vertreten. Weshalb die Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden für 4B so wichtig ist und welche Ziele das Unternehmen mit den Standorten verfolgt, erklären die Regionenleiter Daniel Keel und Frédéric Figuet.

Weshalb ist es für 4B wichtig, in der ganzen Schweiz mit Standorten vertreten zu sein?

Daniel Keel: Wir sind ein nationaler Anbieter. Wir wollen die ganze Schweiz abdecken können und die Nummer eins auf dem Holz-Metall-Markt sein. Dabei ist es besonders wichtig, flächen-deckend präsent zu sein. Mit den diversen Standorten können wir uns den unterschiedlichen regionalen Gegebenheiten anpassen. Zudem können wir die Bekanntheit der Marke in der ganzen Schweiz steigern.

Frédéric Figuet: Kulturelle Differenzen, Sprachbarrieren und räumliche Distanzen sind nicht zu unterschätzen. Enge, ehrliche Beziehungen sowie rasche und effiziente Dienstleistungen sind uns wichtig. Weiter haben wir den Anspruch, auch regional der Leader im Bereich der Holz-Metall-Fenster zu sein.



Daniel Keel, Leiter Region Ost



Frédéric Figuet, Leiter Region West

Welche Ziele verfolgt 4B mit den Standorten?

Frédéric Figuet: Neben der Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden möchten wir auch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den jeweiligen Regionen finden. Moderne Büros und gute Arbeitsbedingungen sind gute Argumente bei der Rekrutierung.

Daniel Keel: Es ist unser Anspruch, regional verankert zu sein. Und natürlich ist es auch wichtig, in den kaufkräftigen Regionen Präsenz zu markieren.

Welchen Nutzen dürfen die Kunden durch die dezentralen Standorte erwarten?

Daniel Keel: Die verschiedenen Standorte ermöglichen es, schnell zu reagieren. Ausserdem wird in den Ausstellungen ein unvergessliches Kundenerlebnis geboten. Und da jede Kundin und jeder Kunde eine Ansprechperson beziehungsweise eine Niederlassung in der näheren Umgebung hat, muss niemand einen weiten Weg auf sich nehmen, um die Produkte von uns besichtigen zu können.

Frédéric Figuet: Unsere Kundschaft kann unsere Ausstellungen auch dazu nutzen, Events wie Livedemos oder Apéros für ihre eigene Kundschaft zu organisieren. Unsere Sitzungsräume bieten eine gemütliche sowie professionelle Atmosphäre und sind bestens für Schulungen, Events und die Zusammenarbeit an unseren Projekten ausgestattet.

Schweizweit für Sie da

Mit elf Niederlassungen von St. Gallen bis Genf sind wir immer in Kundennähe. Unsere Fensterausstellungen an elf Standorten zeigen die ganze Produktvielfalt. Es können verschiedene Material- und Designmöglichkeiten besichtigt werden. In unverbindlichen Beratungsgesprächen werden persönlich individuelle Lösungen aufgezeigt. 4B produziert ausschliesslich in der Schweiz, am Hauptsitz in Hochdorf.

Hauptsitz

4B AG
An der Ron 7
6280 Hochdorf
Tel. +41 41 914 50 50

Ausstellungen

Adliswil

Zürichstrasse 81
8134 Adliswil
Tel. +41 44 712 66 66

Baden Dättwil

Pilgerstrasse 1
5405 Baden Dättwil
Tel. +41 56 416 24 24

Bern

Stauffacherstrasse 145
3014 Bern
Tel. +41 31 335 48 48

Chur

Ringstrasse 34
7000 Chur
Tel. +41 81 258 20 20

Crissier

Chemin de Mongevon 2
1023 Crissier
Tel. +41 21 637 67 10

Dietlikon

Brandbachstrasse 6
8305 Dietlikon
Tel. +41 44 807 40 40

Hochdorf

An der Ron 7
6280 Hochdorf
Tel. +41 41 914 50 50

Genf-Meyrin

Rue Emma-Kammacher 8
1217 Meyrin
Tel. +41 22 780 81 00

Pratteln

Salinenstrasse 61
4133 Pratteln
Tel. +41 61 717 27 27

St. Gallen

Breitfeldstrasse 13
9015 St. Gallen
Tel. +41 71 314 08 80

Wallisellen

Richtistrasse 11
8304 Wallisellen
Tel. +41 44 807 40 40

Produktion

Hochdorf

An der Ron 7
6280 Hochdorf
Tel. +41 41 914 50 50





