

**Aus dem regional tätigen Metallbauunternehmen SIO ist die Schweizer Nummer Eins in Sachen Verglasung von Sitzplätzen und Balkonen geworden. Hinter dieser Erfolgsgeschichte stehen Böbes Aerni und Heinz Hofer.**

PETER J. AEBI (TEXT)  
BERNHARD STRAHM (FOTOS)

*Links:  
Böbes Aerni  
Geschäftsführer der SIO AG, Olten,  
Eidg. dipl. Buchhalter*

*Rechts:  
Heinz Hofer, Verwaltungsratspräsident  
der SIO AG, Geschäftsführer des  
Tochterunternehmens SIOPLAN AG,  
Bauingenieur HTL/STV.*



## SIO AG: Mit Cover zur Nummer Eins

**V**erglasungen ganz ohne vertikale Verstrebungen, welche die Sicht behindern und die sich flexibel in jedes bauliche Umfeld integrieren lassen – das bietet Cover. Das finnische Produkt haben Böbes Aerni und Heinz Hofer schon vor 15 Jahren entdeckt. «Wir hatten bereits Erfahrungen mit Falt-Verglasungen. Doch bei solchen abgedichteten Systemen treten im Winter immer wieder Feuchtigkeitsprobleme auf», erinnert sich Heinz Hofer. Mit dem neuen System gehörten diese der Vergangenheit an und es war erst noch flexibler einsetzbar.

### Lizenzproduktion in Olten

Das neue System hatte zwar die gewünschte Flexibilität und fand auch den gewünschten Anklang. Die Lieferungen aus Finnland erwiesen sich bei der Abwicklung jedoch als etwas schwerfällig. Zudem hatte man Ideen, wie das System noch verstärkt auf die Schweizer Bedürfnisse auszurichten und weiter zu verbessern wäre. Statt «nur» als Generalvertreter zu operieren, begann man daher die Lizenzproduktion. «Heute ist es so, dass wir auch

mal Komponenten nach Finnland liefern», erklärt Heinz Hofer nicht ohne Stolz. «Unsere Verbesserungen haben das System weiter gebracht.» Heute liefert die SIO AG innerhalb von vier Wochen ab Bestelleingang ein massgeschneidertes System in der gewünschten Farbe. Der Vertrieb in der Schweiz erfolgt über exklusive Partner. «Wir sorgen für die Ausbildung und den Support», erklärt Aerni. Darunter fallen auch die Werbeaktivitäten. «Wir sind stark an den nationalen und regionalen Messen vertreten.» Dafür investiert man auch einiges; nicht zuletzt in die Mustersysteme, aber auch in die klassische Werbung. «Die Marke ist heute in der Schweiz sehr gut verankert», stellt Aerni zufrieden fest. Hauptkunden sind Einfamilienhaus- und Stockwerkeigentümer. «Oft wird das System gleich mit der Planung vorgesehen. Aber auch eine Nachrüstung ist kaum mit Problemen verbunden. Cover kann in allen Bauten integriert werden.» Allerdings müssen dann oft die Sonnenstoren verschoben werden. «Idealer wäre es natürlich, wenn die Architekten gleich bei der

Planung eine Nachrüstung vorsehen und die Sonnenstoren entsprechend platzieren würden.»

### Das Thema Energiesparen

Ein Wintergarten kann auch energiesparend wirken. «Das ist jedoch stark vom Benutzerverhalten abhängig», schränkt Hofer etwas ein. Wer einen zusätzlichen Wohnraum haben und diesen im Winter auch beheizen will, kommt dabei kaum auf eine Energieersparnis. «Unsere natürlich belüfteten Wintergärten können aber die Aufgabe als Energiepuffer optimal erfüllen», berichtet Hofer. «Ein Cover-Wintergarten kann den ganzen Winter geschlossen bleiben und so für eine Energiedämmung sorgen, ohne dass danach Feuchtigkeitsschäden oder Schimmelbefall festzustellen sind.» Verschiedene bau-biologische Untersuchungen haben dies auch bestätigt.

### Wettbewerb unter den Vertriebspartnern

Um die Vertriebspartner zusätzlich zu motivieren, hat die SIO einen Wettbewerb lanciert. «Wir honorieren sowohl



*Blick in das Bearbeitungszentrum der SIO AG: Bohren, schneiden, fräsen auf einer einzigen – ultramodernen – Anlage.*

## Cover Balkon- und Sitzplatzverglasung

Der «Wintergarten» erfreut sich in der Schweiz nach wie vor grosser Beliebtheit. Das Cover-System hat zwei grosse Vorteile: Es kommt ohne störende Vertikalstreben aus und kann damit in jedes Fassadenkonzept integriert werden. Durch die patentierten Gleitrollen ist es ausserordentlich flexibel und auf alle Grundrisse anwendbar. Cover lässt sich vollständig öffnen und als schmales Paket an die Wand schieben. Die untere Führungsschiene kann bodeneben eingebaut werden und ist damit rollstuhlgängig. Dank einem feinen Luftspalt zwischen den Glaselementen gibt es einen permanenten, kaum spürbaren Luftaustausch. Feuchtigkeitsschäden an Baukörper und Einrichtungen sind dadurch auszuschliessen. Die Fertigung erfolgt nach Mass in Olten, die Beratung und Montage durch die 19 Vertriebspartner in der Schweiz. [www.cover.ch](http://www.cover.ch)

die Besten nach Umsatz als auch die Besten nach Laufmeter pro 1000 Einwohner. Damit haben nicht nur die grösseren Unternehmen in den Agglomerationen, sondern auch jene in den dünner besiedelten Gebieten eine gute Chance, den ersten Platz zu erreichen.» Vorausgesetzt, sie sind aktiv. «Dieser Wettbewerb funktioniert sehr gut. Die monatliche Rangliste wird von allen gut beachtet. Das animiert zu Ehrgeiz.»

Werbung war von allem Anfang an ein wichtiges Thema. Bereits vor 15 Jahren war man auch im Internet mit einer eigenen Webseite präsent. Kontinuierlich investiert wird jedoch auch im Betrieb. Eine neue Schneide- und Fräsmaschine zeugt davon. Mehrere hunderttausend Franken mussten ausgelegt werden. «Damit konnten wir aber die Kapazität verdreifachen.» Nun sinniert man bereits darüber, wo man bei der Herstellung noch weiter automatisieren könnte. «In diesem Bereich haben wir noch grosses Potenzial», erklärt Hofer. «Wir waren immer auf der Höhe der Technik. Und das soll so bleiben.» Schliesslich gilt es, der Konkurrenz von nicht weniger als 13 Marken Paroli bieten zu können.

## Einst ein Metallbaubetrieb

- Die SIO AG Olten ist als Metallbaubetrieb von Josef Schibli gegründet worden. Böbes Aerni hat nach seiner aus gesundheitlichen Gründen erfolgten Umschulung auf Kaufmann hier seine erste Anstellung gefunden. Später rief ihn Josef Schibli im Rahmen der Nachfolgeregelung 1974 ins Unternehmen zurück.
- 1977 wurde aus dem Einzelunternehmen eine Aktiengesellschaft und seit 1994 führt das Unternehmen Produkte von Cover (Finnland). 1998 übernahm man die Generalvertretung. Bereits früh hat man begonnen, die Cover-Produkte in Lizenz im eigenen Betrieb in Olten herzustellen (in einer Werkhalle in Aarburg erfolgt die Verarbeitung des Glases). 19 Verkaufspartner sorgen für eine schweizweit flächendeckende Beratung und Montage. Das Tochterunternehmen SIOPLAN AG ist zu mehr als der Hälfte der Kapazitäten (insgesamt fünf Personen) für die SIO Cover als technisches Büro tätig.
- Seit 25 Jahren ist Heinz Hofer im Betrieb. Das eingespielte Team machte Cover in der Schweiz zur Nummer Eins. Cover ist global präsent, machte jedoch im letzten Jahr zirka 30 Prozent des Umsatzes in der Schweiz.
- Die SIO AG erzielt 70 Prozent ihres Umsatzes mit den Cover Balkon- und Sitzplatzverglasungen. 12 Prozent fallen auf die SIO Fensterbänke und noch 18 Prozent auf den Metallbau.
- Insgesamt arbeiten 25 Personen bei der SIO AG, wovon 20 Personen in der Produktion und für die Montage.