

Rüegg Cheminée Schweiz AG

„Das Feuer gehört zur Familie“

1959 konstruiert Walter Rüegg den ersten Heizeinsatz mit geschlossenem Feuerraum und lässt seine revolutionäre Idee patentieren. Es ist der Beginn einer Erfolgsgeschichte, die um die Welt geht.



Mitte der 50er Jahre beginnt Walter Rüegg mit der Entwicklung der geschlossenen Feuerstelle.

In den 60er läuft das Geschäft nur mit offenen Kaminen.

Die 70er bringen die Wende. Von da an geht es steil bergauf.

Walter Rüegg ist bis 2005 im Familienunternehmen aktiv.

Am Anfang war das Feuer

Über 60 Jahre ist es her, dass Walter Rüegg die ersten Feuerstätten geplant, entworfen, gebaut und eingesetzt hat. Damals war er mit Velo und Anhänger von Kunde zu Kunde unterwegs um Wärme und Behaglichkeit in die Stuben zu zaubern. Das war ihm aber nicht genug. Er hatte grössere Pläne.

Eine zündende Idee

Die Frage nach einem höheren Heizwert treibt den gelehrten Hafner und leidenschaftlichen Tüftler um. Er hatte sich schon bei Zeiten entschlossen seine ganze Aufmerksamkeit den Cheminées und Kachelöfen zu widmen und die anderen Facet-

ten des Hafnerberufs wie Fliesen- oder Putzarbeiten weitestgehend bei Seite zu lassen. So sucht er unablässig nach einer Möglichkeit, der warmen Luft den Ausgang zu versperren und das Nachströmen kühler Aussenluft zu minimieren. Es dauert nicht, lange bis Walter Rüegg seine Vorstellung vom geschlossenen Feuerraum entwickelt. Er konstruiert einen Heizeinsatz samt Cheminée, der das Feuer im Zaum hält und damit einen höheren Wirkungsgrad erzielt. Der Clou bei der Sache ist der Einsatz einer gehärteten Glasscheibe, die die Feuerstelle von der Aussenwelt trennt ohne den Blick auf das heimelige Feuer zu verdecken. Geschlossen betrieben ist das Cheminée jetzt eine effiziente Heizquelle mit hohem Wirkungsgrad, offen spricht das knisternde Holzfeuer mit seinem würzigen Kaminduft die Emotionen an.

Die Idee lässt er sich 1959 patentieren.



Walter Rüegg und Ehefrau Yvonne: Waren auch geschäftlich ein „gutes Gespann“. Heute geniessen sie gemeinsam den wohlverdienten Ruhestand.



Nur offene Kamine waren in den 60er und frühen 70er gefragt



Nichts als Spott und Häme

Walter Rüegg macht zunächst die Erfahrung vieler Pioniere. Er wird belächelt, ja sogar verspottet. Doch das stört ihn nicht weiter, schliesslich ist er überzeugt von seinem Produkt und weiss: Unter Umständen braucht es einen „langen Schnauf“. Es folgen 12 magere Jahre. Geld für Werbung ist nicht vorhanden. Seinen Kunden versucht er die Vorteile der geschlossenen Feuerstelle schmackhaft zu machen, doch die winken nur ab.

Der energetisch denkende Rüegg landet einfach keinen nennenswerten Erfolg mit der geschlossenen Feuerstelle. Unterdessen entwickelt er sein Produkt weiter und betreibt das Geschäft in „alter Manier“.

„Des einen Leid, des anderen Freud“

Mit dem Ölpreisschock ein- und ausgangs der 70er Jahre kommt der lang ersehnte Durchbruch. Der sprunghafte Anstieg der Rohölpreise gibt zu denken. Die künstliche Verknappung des fossilen Brennstoffes nährt die Mär von dessen baldigem Ende. Erst recht als es im November '73 drei aufeinander folgende autofreie Sonntage gibt. Das tut auch den letzten Zweiflern weh. Nicht nur Holzfeuerung wird ein grosses Thema. Nein, jetzt interessieren sich die Menschen für Begriffe wie Heizwert, Strahlungswärme und Wirkungsgrad alternativer Heizsysteme.

Es ist die Zeit, zu der Walter Rüegg mit der zweiten Version seines Heiz-Cheminées, dessen Scheibe vollständig nach oben geschoben werden kann, am Markt ist.

Erfolg und Expansion

Das Heiz-Cheminée setzt sich in den 70er Jahren als wichtige Heizquelle durch. Die Nachfrage steigt, die Produktion läuft auf Hochtouren. Der Unternehmer Walter Rüeegg setzt auf Simplifikation des Systems. Von nun an gibt es nur noch einen Hauptdarsteller in der Rüeegg'schen Produktpalette - das Cheminée. Das entspricht dem rührigen Erfinder- und Unternehmergeist. Spezialisierung und Effizienz sind für ihn schon immer das A und O. Improvisationen auf der Baustelle, lange Montagezeiten oder schwankende Produktqualitäten sind ihm ein Gräuel. Bereits in den 60ern lässt er daher in der eigenen Fabrikation vorfertigen. Zimmermanns-, Metallarbeiten oder die Vorbereitung für die Feuerstelle werden im Vorfeld ausgeführt. Das soll lange so bleiben.

Zu Beginn der 80er startet Rüeegg das Auslandsgeschäft. Zuerst betritt er den grossen Nachbarmarkt Deutschland. Das gelingt sehr gut. Dank der guten Verbindung zur Genossenschaft der deutschen Kachelofen- und Luftheizungsbauer, die Zugang zu ca. 3'000 Handwerks-Fachbetrieben und damit zu 3'000 potenziellen Absatzstellen in ganz Deutschland bietet.

Anschliessend folgen weitere Auslandsmärkte: Frankreich, Österreich, Italien, Benelux und später auch die USA. Der Name Rüeegg wird zum Inbegriff für Cheminéés.

Design- und Technik-Innovationen markieren die Firmengeschichte. Rüeegg eilt bald der Ruf als Branchen-Primus voraus.

Feuertaufe für den Nachwuchs

Die Blütezeit ist noch in vollem Gang als 1983 mit Markus und Matthias Rüeegg zwei der fünf Kinder ins Familiengeschäft einsteigen. Markus Rüeegg, Architekt und Energiespezialist, unterstützt auf der technischen Seite. Er wird zunächst Entwicklungsleiter. Der marketingaffine Matthias Rüeegg ist diplomierter Hafnermeister mit eidgenössischem Fachausweis.



- 1988 Die prismenförmige Feuerstelle wird geboren
- 1991 Schadstoffreduktion um 60 % und Senkung des Holzverbrauchs um 40 % durch das erste Nachverbrennungs-System für Cheminéés
- 1997 THEMA, THEMA TOP und OMEGA kommen auf den Markt und setzen neue Design-Akzente. Rüeegg erlangt als erster Cheminée-Hersteller die ISO 9001-Zertifizierung
- 1998 Rüeegg erhält als erstes privates Industrieunternehmen seiner Branche einen Forschungsauftrag des Bundes. Die Entwicklung eines Partikelabschneiders beginnt
- 2000 Die Planeten-Produktlinie kommt auf den Markt. Sie hat höchst leistungsfähige Heizeinsätze, die besonders gut für Niedrigenergiehäuser geeignet sind

- 2002 Rüeegg bringt den ersten elliptischen Heizeinsatz auf den Markt
- 2005 Rüeegg überrascht mit dem innovativen CookCook. Ein Gerät, das kochen, grillen und heizen kann
- 2006 Mit Zumik@on, kommt ein Partikelabscheider, der 60 bis 90 % des durch Holzfeuer entstehenden Feinstaubs eliminiert, auf den Markt
- 2011 Der Cubeo ist geboren und ermöglicht dank seiner vier Glass-Seiten die Sicht auf das Feuer aus fast 360°
- 2015 Mit dem Cheminée Violino kommt das erste Gerät der komplett neuen Generation FLEX-LINE auf den Markt
- 2016 Mit der SURPRISE, der ersten geschlossenen Feuerstelle auf dem Markt, begründet Rüeegg die Outdoor-Area



2011:
CUBEO® mit Rundum-Sicht
auf das Feuer aus der
PREMIUM-LINE

Er kümmert sich um die Vermarktung der Rüeegg-Produkte auf dem Heimatmarkt und später auch um das Exportgeschäft. 1994 stösst Peter Rüeegg dazu. Der Biologe, tritt die Nachfolge seines Bruders Markus in der Entwicklung an, als dieser in die Geschäftsführung wechselt. Die drei Brüder formieren sich bald zum einem schlagkräftigen Team, das ab 1996 die operative Unternehmensleitung übernimmt. Vater Walter begleitet den sanften Generationswechsel über Jahre hinweg. Nach und nach werden die Weichen für die finale „Wachablösung“ gestellt.

Family Business as usual

Von Anfang der 80er bis Mitte der 00er ist fast die ganze Familie im Cheminéebau tätig. Mutter Yvonne kümmert sich um die Administration und leitet sehr erfolgreich eine der Rüeegg-Boutiquen, Vater Walter und die drei Söhne leiten die Geschäfte. Es ist eine ereignisreiche Zeit mit vielen Veränderungen.

Die Partnerschaft mit dem Handwerk wird nachhaltig ausgebaut. Ab April 1988 weicht das B2C-Geschäft gänzlich dem B2B-Geschäft. Die Belegschaft schrumpft von 70 auf 40 Mitarbeiter. Rüeegg beliefert fortan exklusiv ausgewiesene Fachfirmen, die für den einwandfreien Einbau garantieren. Unter dem Namen „Club der kreativen Kaminbauer“ etabliert sich dieses Partnerschaftssystem in den Folgejahren in Frankreich, Deutschland, Österreich und den Niederlanden. In der Branche gilt es als zukunftsweisendes Konzept für den qualitativ hochstehenden Cheminéebau.

Ab den 90er bösst das Cheminée nach und nach wieder an Bedeutung ein. Nachfrageschwankungen sind die Folge. Das Design wird immer wichtiger. Die Lust an stimmungsvoller Lagerfeuerromantik in der guten Stube bestimmt zunehmend das Kaufverhalten. Das Cheminée avanciert zum Liehaberobjekt zahlungskräftiger Kundschaft. Der Umweltgedanke wird immer präsenter. Holz als sinnvolle Alternative zu fossilen Brennstoffen wird hinterfragt. Diskussionen über Feinstaubbelastungen aus Holzfeuerungen machen die Runde. Das alles stellt die Branche vor neue Herausforderungen.



2011: Cheminée PI aus der CLASSIC-LINE

Top Performance in Design und Technologie

In Sachen Design und Technik ist Rüeegg von jeher gut aufgestellt. Die Designer beweisen mit immer neuen Modellen und Varianten ein „gutes Händchen“. Entwicklung und Labor stehen dem nicht nach. Die Cheminées sind in jeder Hinsicht State-of-the-Art, sei es bei Erfüllung von Minergie- oder Emissions-Standards. Dennoch der Druck auf die Branche und damit auch auf Rüeegg wächst. Die Produktion wird ausgelagert. Im Norden von Ungarn, in Esztergom, sitzt die Firma Höpe, mit der Rüeegg seit langem freundschaftlich verbunden ist und deren Arbeitsgüte er vertraut.

Holz ist ein nachwachsender Rohstoff, der regional verfügbar ist

In der Schweiz gibt es 250'000 Waldbesitzer aus deren Waldbestand der Bedarf locker gedeckt werden kann

Trotz industrieller Nutzung hat der Waldbestand in den letzten Jahren um 4% zugenommen

Die langwellige Strahlungswärme eines Holzfeuers ist gesund

Die meisten Feinstaub-Emissionen kommen aus sanierungsbedürftigen Altanlagen

Der richtige Betrieb ist genauso wichtig wie die richtige Technik: Trockenes, naturbelassenes, gut gelagertes Holz in der richtigen Grösse garantiert eine saubere Verbrennung



2016: Cheminée VIOLINO aus der FELX-LINE



Die Entscheidung dazu fällt eingangs 2000. Gemeint ist die Veränderung weg vom Fachhandelskanal hin zu exklusiven Rüegg-Studios, die von Franchisenehmern im In- und Ausland betrieben werden sollen. Das stärkt die Marke und unterstreicht die Exklusivität. 2011 wird das erste Studio in der Schweiz eröffnet. Stand heute verteilen sich 150 Studios rund um den Erdball. Eines davon sogar in Südafrika.

Jubiläum und „Wachablösung“

2005 feiert Rüegg Cheminée den 50igsten Geburtstag. Über 250 Cheminéeauf Firmen aus ganz Europa feiern mit. Walter Rüegg zieht sich aus dem Geschäft zurück. Die Firmenleitung liegt ab jetzt allein in den Händen von Matthias Rüegg (siehe Porträt Seite 118).

Im selben Jahr kommt der revolutionäre CookCook auf den Markt.



2005: Ist auch das Jahr des CookCook. Mit der bahnbrechenden All-in-one-Lösung kann gekocht, grilliert und geheizt werden.

Bewegung in der Chefetage

Ende 2007 zieht sich Markus Rüegg aus der Geschäftsleitung zurück und widmet sich fortan intensiv der 1994 lancierten Feuergalerie in Dietlikon. Peter Rüegg übernimmt Mitte der 00er Jahre die Geschäftseinheit Zumik@on, so der Name des Partikelabschneiders, den er in seiner Funktion als Entwicklungsleiter federführend betreut hat und führt diese in einer eigenständigen Gesellschaft weiter.

Alte Ziele – Neue Wege

Um voranzukommen, bedarf es Veränderung, neu-deutsch Changemanagement. Gechanged werden soll bei Rüegg der Vertriebsweg.



Wer 10'000 oder mehr Franken für ein Cheminée ausgibt, soll auch was zu sehen bekommen - in den exklusiven Rüegg Studios.

2016: Cheminée Rüegg RIII aus der FLEX-LINE



Kräftebündelung in Hinwil

Matthias Rüegg treibt die Entwicklung des Familienerbes weiter voran und erschliesst neue Exportmärkte. Die nächste grosse Veränderung, vor allem historisch betrachtet, gibt es 2011. Nach 56 Jahren zieht die Rüegg Cheminée Schweiz AG von Zumikon nach Hinwil. Dort sollen sich alle Kräfte konzentrieren von der Forschung und Entwicklung bis hin zum Kundenservice. Die Landesgesellschaften in Frankreich, Deutschland, Österreich und Italien werden stillgelegt. Das Kompetenzzentrum nimmt 2015 seine weltumspannende Tätigkeit auf.

2016 kommt mit SURPRISE der nächste wichtige Schritt. Es geht in den Outdoorbereich. Ein Projekt, das Matthias Rüegg besonders am Herzen liegt.

www.ruegg-cheminee.com



2016:
Mit SURPRISE und
Marco Rima startet
Rüegg in die Outdoor-Ära

Unternehmerportrait Matthias Rüegg

Matthias Rüegg ist längst aus dem Schatten seines Vaters Walter Rüegg herausgetreten. Die Rüegg Cheminée Schweiz AG, deren Geschicke er schon von jungen Jahren an begleitet und seit 1996 massgeblich bestimmt, steht gut da. Dennoch, er ist durch und durch ein klassisches Unternehmerkind. Im elterlichen Betrieb gross geworden, stand es für ihn nie zur Debatte etwas anderes zu machen als Cheminéebau. Nicht weil es keine Alternativen gab, sondern weil er nie etwas anderes wollte.

Eines gibt der heute 56-jährige jedoch unumwunden zu. Die Lehre würde er rückblickend betrachtet nicht mehr im elterlichen Betrieb machen: „Man ist nie Lehrling, sondern immer Juniorchef.“

Die Zeit lässt sich nicht zurückdrehen und geschadet hat es letztendlich auch nicht. Rüegg hat die Lehre zum eidg. diplomierten Hafnermeister absolviert, drei Jahre „zu Hause“, das vierte Jahr extern. Die Marketingausbildung hat er berufsbegleitend gemacht.

April, April!

Die Antwort auf die Frage, ob es nicht doch einen Kindheits-traum gab, den er hätte realisieren wollen, erfahren wir später: Als neunjähriger, fussball-verrückter Bub war es der Profifussball, der ihn fasziniert hat und für einen Augenblick schien es wahr zu werden. Eines Tages kam ein Brief ins Haus geflattert. Der Absender: FCZ. Das Anliegen: Nachwuchsförderung für Matthias Rüegg. Die Freude war gross, die Enttäuschung noch grösser. Wie sich herausstellen sollte, war es ein Aprilscherz der Nachbarn. Damit war das Thema dann ein für alle Mal erledigt. Dem Weg in die erfolgreiche Unternehmerkarriere stand nichts mehr im Weg. Seit 1983 ist Matthias Rüegg nun auf diesem Weg. Die Meilensteine der Firma nennt er auch seine persönlichen Highlights. Dass die Firma viel Zeit

in Anspruch nimmt, gehört zum Alltag, auch dass im Familienbetrieb zwischenmenschlich nicht immer alles rund läuft. Veränderung ist ein natürlicher Prozess auf der einen wie der anderen Seite. Manch eine Entwicklung wird dadurch erst möglich.

Graue Eminenz?

Ob Vater Walter Rüegg heute noch in Firmenentscheidungen involviert ist oder beratend zur Seite steht wollen wir wissen. Der Rückzug aus der Firma war von langer Hand geplant und gewollt, der Betriebsübergang problemlos. Sohn Matthias spricht von einem vorbildlichen Übergang, mit allem Respekt vor der neuen Entscheidungshoheit. Am Unerstlichkeitssyndrom leidet Vater Walter Rüegg also nicht.

Exklusivität

Darauf setzt Matthias Rüegg für die Zukunft. Den Ausbau der Rüegg Studios hat er nach wie vor im Visier. Sie sollen Ausdruck der hohen Kompetenz und Qualität der Rüegg Cheminées sein. Der Online-Vermarktung und dem Vertrieb über DIY-Märkte zeigt er die rote Karte. Die stehen in krassem Widerspruch zum Produktanspruch und-preis.

Sorge um den Nachwuchs

Nein, nicht in familiärer Hinsicht. Vielmehr in fachlicher. Ge-

rade mal 16 Lernende haben sich im letzten Jahr in der Schweiz für den Beruf als Hafner entschieden, so Matthias Rüegg. Er fragt sich: „Wer soll in Zukunft die Studios leiten?“. Die Antwort hat er auch parat. Onboarding-Programme für Quereinsteiger aus artverwandten Berufen wie z.B. Schornsteinfeger oder Maurer müssen her. Das sichert dem Grunde nach die handwerkliche Kompetenz und eröffnet für beide Seiten neue Perspektiven.

Und welches Produkt beschäftigt Sie aktuell am meisten?

Die Outdoor-Feuerstelle. Mit dem SURPRISE soll ein neues Geschäftsfeld erobert werden. Ausserdem ist Matthias Rüegg auch ein Stück weit der geistige Vater der SURPRISE. Er ist eben nicht nur Manager sondern immer noch Hafner. So war es auch beim CookCook.

Matthias Rüegg, Jahrgang 1961 ist seit 30 Jahren verheiratet. Er hat zwei Töchter, die beruflich auf völlig anderen Pfaden wandeln, aber das sieht er entspannt. Für die Nachfolge wird sich eine Regelung finden, die muss nicht zwingend familiär sein.