



Die 'Tür der Schweizer' kommt aus Brunegg im Schweizer Kanton Aargau. Die Türenfabrik Brunegg AG produziert dort Türen nach Maß in Schweizer Qualität. CEO Martin Eisele berichtet im Gespräch mit Wirtschaftsforum, wie das Unternehmen seinen Kunden auch Türen öffnet und wie sich der Markt unter dem Einfluss von Corona und Ukrainekrieg entwickelt.

Wirtschaftsforum: Herr Eisele, wie erleben Sie und Ihr Unternehmen die aktuelle Krisenzeit?

Martin Eisele: In der Schweiz haben wir noch eine niedrige Inflationsrate von etwa 3%. Aber auch bei uns steigen die Zinsen und die Energiekosten. 2023 werden wir etwa das Zwei- bis Dreifache des bisherigen Strompreises bezahlen müssen. Das Jahr wird deshalb für alle ein schwieriges werden. Der Ausblick ist aber positiv. Wir verzichten schon seit dem Bau unseres neuen Werks komplett auf fossile Brennstoffe und nutzen zum Heizen ausschließlich unsere Holzabfälle. Mit unserer 2022 in Betrieb genommenen PV-Anlage erzeugen wir rund 30% unseres Strombedarfs und werden hier weiter investieren, um auf 50% zu kommen.

Wirtschaftsforum: Welche Auswirkungen spüren und erwarten Sie dadurch für Ihr Geschäft?

Martin Eisele: Bei den Innentüren ist der Markt eher schwierig und umkämpft. Besser sieht es bei den Funktionstüren, also zum Beispiel Brand-, Schall-, Einbruch- oder Hochwasserschutz Türen, aus. Hier wird der Markt weniger preisintensiv sein, denn es geht mehr um technische Details. Mit unseren Hochwasserschutz Türen sind wir einzigartig. Sehr erfolgreich sind wir auch mit unserem hoch schalldämmenden Türelement mit FSC-Zertifizierung und einer Schalldämmung von mehr als 50 dB. Bei diesen Türen mit Anforderungen ist die Nachfrage im öffentlichen und industriellen Bereich recht hoch.

Wirtschaftsforum: Wie sieht es konkret auf dem Holzmarkt aus?

Martin Eisele: Unser Holz und unsere Plattenwerkstoffe beziehen wir aus Europa, möglichst aus der Schweiz, Deutschland oder den Niederlanden. Dort hat sich der Holzmarkt etwas beruhigt. Während der Coronazeit, als die Menschen nichts unternehmen konnten, haben sie in ihr Eigenheim investiert. Gleichzeitig war aber die Produktion teils eingeschränkt oder erschwert. Jetzt überwiegen die Zukunftssorgen, und das Geld wird eher zurückgehalten. Das sorgt nun etwas für Entlastung. Die Verfügbarkeit von Holz ist gegeben und der Preis hat sich auf hohem Niveau stabilisiert.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie die Türenfabrik Brunegg aktuell auf dem Markt?

Interview mit



Martin Eisele,
CEO
der Türenfabrik Brunegg AG

BRUNEX®
DIE TÜR DER SCHWEIZER

KONTAKTDATEN

Türenfabrik Brunegg AG
Kirchstrasse 3
5505 Brunegg
Schweiz
☎ +41 62 8873050
verkauf@brunex.ch
www.brunex.ch

Martin Eisele: Wir sind gewachsen auf 65 Mitarbeiter. Unser Jahresumsatz wird in diesem Jahr bei 30 Millionen EUR liegen. Im vergangenen Jahr haben wir eine eigene Oberflächenbearbeitung aufgebaut und damit unsere Fertigungstiefe erhöht. Wir haben an uns den Anspruch, Marktführer in der Schweiz zu sein. Mengenmäßig sind wir auf jeden Fall der größte Anbieter. Im digitalen Bereich sind wir in der Schweiz und auch in Deutschland ebenfalls sehr weit vorn. Mit unserer eigenen Plattform myBRUNEX stellen wir unseren Kunden alle Möglichkeiten zur Planung und Konfiguration zur Verfügung. Sie bietet auch Dokumentationen und Informationen zu unseren Leistungen oder beispielsweise einen Ausschreibungspool.





Das Werk der Türenfabrik Brunegg AG im Schweizer Kanton Aargau

Für jede Zielgruppe schaffen wir eigene Tools. myBRUNEX ist für uns ein ganz wichtiges Standbein.

Wirtschaftsforum: Welches sind Ihre weiteren Standbeine?

Martin Eisele: Eines ist die Marktbearbeitung. Im Oktober 2022 hatten wir bei unserem 'TÜR22 Anlass' an zwei Tagen fast 500 Gäste – Schreiner, Händler und Planer aus der ganzen Schweiz – im Haus, um ihnen neue Produktentwicklungen vorzustellen, sie über digitale Möglichkeiten zu informieren und Rundgänge anzubieten. Das schafft Vertrauen und Kundenbindung. Ein weiteres Standbein ist die Produktent-

wicklung. Hier suchen wir immer wieder neue Nischen. Ein anderer Fokus liegt auf der Prozessoptimierung in der Produktion, in die wir ständig investieren.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele haben Sie für die kommenden Jahre?

Martin Eisele: Wir werden viel in die Ausbildung investieren und weiter daran arbeiten, dass sich die Mitarbeiter bei uns wohl- und geschätzt fühlen. Daneben werden wir die Digitalisierung weiter vorantreiben.

Hier dringt nichts durch: BRUNEX Schallschutztüren

