

ceo

Das Magazin für Entscheidungsträger

Visionäre Familienunternehmen





Die nötigen Freiheiten, um Visionen umzusetzen

Beat Guhl hat aus einem Kleinbetrieb die weltweit tätige Sky-Frame aufgebaut. Im Familienunternehmen konnte der Tüftler seine Visionen verwirklichen und mit dem Vertrieb von rahmenlosen Schiebefenstern kontinuierlich wachsen. Dennoch soll die Firma auch in Zukunft inhabergeführt bleiben.

Sky-Frame

Sky-Frame mit Sitz in Frauenfeld, Thurgau, ist aus der 1993 von Beat Guhl und Jakob Rüegg gegründeten R&G Metallbau AG hervorgegangen. Die erste Sky-Frame-Anlage wurde im Jahr 2002 installiert. Mit rahmenlosen Schiebefenstern gelang dem Unternehmen der Durchbruch. Inzwischen gilt Sky-Frame als führender Anbieter und verfügt über ein weltweites Vertriebsnetz. 2015 erfolgte der Bezug des neuen Hauptsitzes in Frauenfeld. Das Unternehmen beschäftigt rund 120 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 32 Millionen Franken.

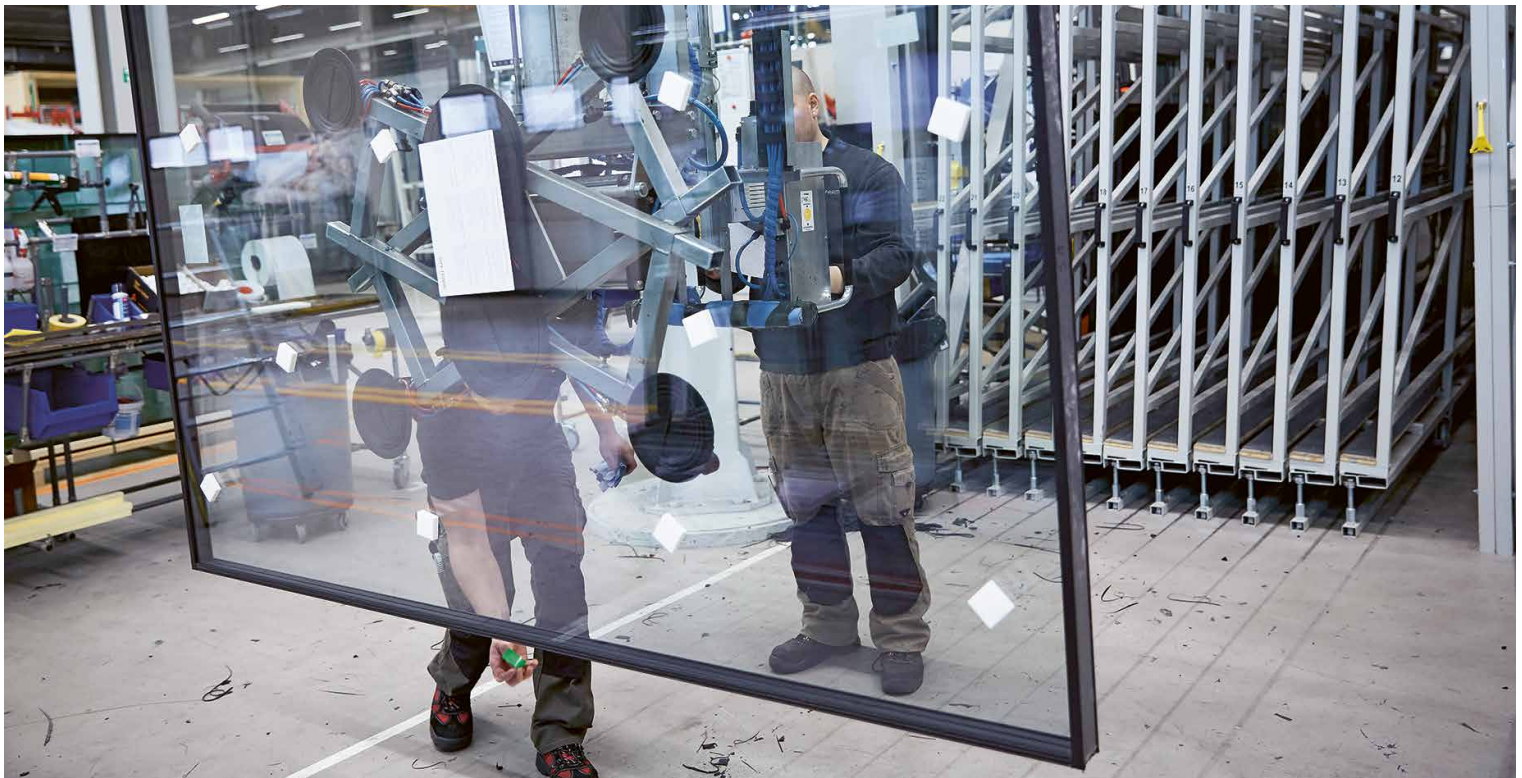
sky-frame.com

Text: Redaktion ceo Magazin

Bilder: Markus Bertschi

Die Grenzen verschwimmen, Mauern fallen. Dank den raumhohen Schiebefenstern von Sky-Frame geht der Innenraum eines Hauses scheinbar direkt in den Aussenbereich über. Das Unternehmen mit Sitz in Frauenfeld verkauft seinen Kunden, den Architekturbüros und Bauherren, kein Fenster, sondern Aussicht. «Die Begeisterung der Bauherren, wenn sie erstmals den Raum betreten, nachdem unsere Fenster installiert wurden, treibt mich an», sagt Beat Guhl, Geschäftsleiter und Inhaber von Sky-Frame.

Entstanden ist das Unternehmen aus der 1993 gegründeten R&G Metallbau, die sich auf die Herstellung von Verglasungen, Treppen und Geländer spezialisiert hatte. «Ich strebte danach, das bestmögliche Schiebefenster zu entwickeln. Das hat mich angetrieben und fasziniert, ich wollte etwas bewegen», erinnert sich Guhl. Während Jahren tüftelte der studierte Metallbautechniker an Innovationen. Im Jahr 2000 absolvierte er zudem ein Nachdiplomstudium und der Durchbruch liess nicht lange auf sich warten. Seither ist Sky-Frame von einem Kleinbetrieb mit wenigen Angestellten zu einem stattlichen KMU mit rund 120 Mitarbeitern angewachsen, dessen Produkte weltweit begehrt sind.



Bereit für weiteres Wachstum

Einen bedeutsamen Schritt hat Beat Guhl Anfang 2015 mit der Verlegung des Hauptsitzes von Ellikon nach Frauenfeld gemacht. Einen Umzug nach Süddeutschland hatte er zuvor verworfen, da er am neuen Ort zuerst das nötige Know-how hätte aufbauen müssen. Als Unternehmen aus Frauenfeld profitiert Sky-Frame zudem vom guten Ruf der Schweiz als Technologiewerkplatz. Insgesamt investierte das Unternehmen 35 Millionen Franken in der Ostschweiz.

Am neuen Standort ist Sky-Frame bereit für das weitere Wachstum. Das Unternehmen ist in einem Nischenmarkt tätig, der nur wenig von der Baukonjunktur abhängig ist. «Wer unsere Schiebefenster will, baut oft auch antizyklisch», sagt Guhl. Zudem würde in den Bereichen Licht und Lebensqualität im Bau noch viel Potenzial bestehen. Eine wichtige Rolle spielt dabei der Export. Bereits heute kommt der Grossteil der Bestellungen aus dem Ausland. Je nach Region sind gute Isolationswerte oder ein aussergewöhnliches Design gefragt – mit seinen Schiebefenstern befriedigt Sky-Frame gleich beide Bedürfnisse. Entsprechend zuversichtlich ist Guhl, die Weichen mit dem Neubau und dem eingeleiteten Wachstumskurs richtig gestellt zu haben.

Unterstützt wird der verheiratete Vater von drei Kindern dabei von seiner Ehefrau Karin, mit der er den Betrieb aufgebaut hat. Weitere Ansprechpartner sind acht andere Unternehmer, mit denen er sich regelmässig zum Austausch trifft. Ähnlich einer Supervisionsgruppe nehmen sie sich den Anliegen der Teilnehmer an und erarbeiten oft gemeinsam eine Lösung.

Nötige Freiheit für Visionen

Guhl ist überzeugt, dass die Firmenstruktur von Sky-Frame ein wesentlicher Bestandteil für den Erfolg des Unternehmens ist. «Als Inhaber habe ich oft die nötigen Freiheiten, um meine Visionen umzusetzen», erklärt er. Für die Mitarbeiter bieten Familienunternehmen zudem ein sehr stabiles Umfeld. Viele Angestellte würden es schätzen, wenn sie den Inhaber persönlich kennen – mit allen seinen positiven und negativen Eigenschaften. «Ich gebe eine klare Linie vor», sagt Guhl.

Der Firmenchef wiederum musste sich angesichts des schnellen Wachstums von Sky-Frame regelmässig neu organisieren. Während in den Anfangsjahren noch sämtliche Entscheide auf Guhls

Schultern lasteten, teilt er heute die Verantwortung mit der siebenköpfigen Geschäftsleitung. Gleichzeitig musste er seinen Führungsstil anpassen und seine Ansprüche auch mal zurücknehmen. «Ich will ein Produkt stetig optimieren, was meinem Tüftlergen entspricht. Wenn aber etwas zur Serienreife kommen soll, braucht es andere Charaktere. Leute, die einen Prozess definieren und ihn dann immer gleich gut ausführen», erklärt er.

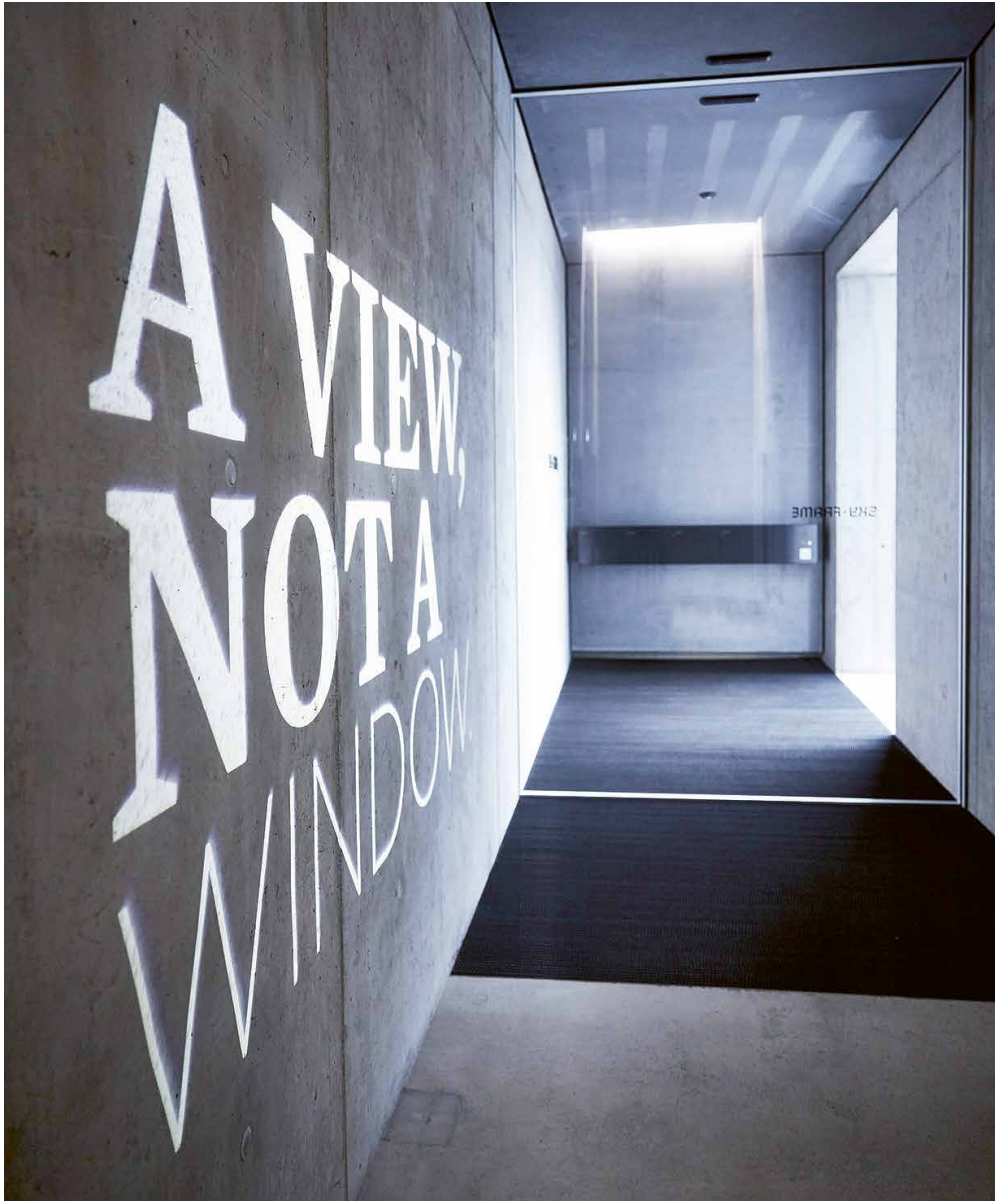
Auch in Zukunft soll Sky-Frame als Familienbetrieb weiter bestehen. Zumal die Voraussetzungen für solche Firmen in der Schweiz dank einem hohen Ausbildungslevel und günstigen Rahmenbedingungen für Unternehmer durchaus positiv seien. Wer später einmal seine Nachfolge antreten wird, hat Guhl derzeit noch nicht bestimmt. Seine Kinder stehen jedenfalls nicht unter Zugzwang. «Ich wünsche ihnen, dass sie ihren Traum leben können. Ob es hier ist oder nicht, ist nicht relevant.»

«Ich strebte danach, das bestmögliche Schiebefenster zu entwickeln.»

Beat Guhl

Beat Guhl (50) ist Geschäftsführer und Inhaber der Sky-Frame AG. Der gelernte Metallbauer studierte nach der Ausbildung Metallbautechnik und absolvierte ein Nachdiplomstudium an der Universität St. Gallen. Guhl ist verheiratet und Vater von drei Kindern im Alter von 21, 20 und 18 Jahren. Mit seiner Frau Karin Guhl hat er das Unternehmen aufgebaut. Sie ist heute für das Personalwesen zuständig.

Eingangsbereich von Sky-Frame in Frauenfeld.



*«Ich wünsche meinen
Kindern, dass sie ihren
Traum leben können.
Ob es hier ist oder nicht,
ist nicht relevant.»*

