Jede Tür ein Einzelstück

Die Anforderungen an eine Tür sind so unterschiedlich wie ihre Einsatzorte.
Das Schwyzer Unternehmen Riwag produziert Türen automatisiert – und auf den Millimeter genau.

Natalie Ehrenzweig



Riwag-Inhaber Dino Rickenbach im Firmensitz in Arth. Bild: Dominik Wunderli (28. 9. 2026)

Eine Tür ist nicht einfach nur eine Tür. Sie kann aus unterschiedlichsten Materialien gefertigt sein und unzählige Farben haben. «Eine Tür hat keine Standardgrösse, sondern weist individuelle Masse auf und muss je nach Einsatzort unterschiedliche Anforderungen erfüllen», erklärt Dino Rickenbach, Geschäftsführer der Riwag Türen AG in Arth.

Das Familienunternehmen, das 1943 von Dino Rickenbachs Grossvater Franz-Karl und Anton Wiget gegründet wurde, bietet bei seinen Türen nicht nur Brand-, Hochwasser-, Schall- und Rauchschutz, sondern unter anderem auch Dauerhaftigkeit der Selbstschliessung, Witterungswiderstand oder Einbruchhemmung. Das Besondere: Riwag hat die Automatisierung der Türenherstellung so weit vorangetrieben wie kaum ein anderer Hersteller in Europa.

Möglich macht dies unter anderem eine neue, riesige Anlage, die sich über zwei Stockwerke erstreckt. Auf ihr werden Türrohlinge automatisiert auf Mass gefertigt. Dabei können selbst völlig unterschiedliche Türen anhand bestimmter Eigenschaften zu einer Produktionsserie zusammengefasst werden. «So können wir pro Woche ungefähr 800 Türen produzieren, zwei Aussentüren- und drei Innentürenserien. Dabei gibt es unzählige Kombinationen von Material, Anforderungen und Massen», sagt Rickenbach. Das Unternehmen liefert in erster Linie an Schreinereien in der Schweiz und in Liechtenstein; Kundschaft im Ausland zu akquirieren, sei kein Ziel. «Einerseits hätten wir die Produktionskapazitäten dafür gar nicht. Andererseits sind die Normen in anderen Ländern ganz andere, wie etwa in Frankreich oder Italien. In Deutschland wären wir preislich nicht konkurrenzfähig. In Österreich wäre es vielleicht möglich», vermutet Dino Rickenbach.

Schon in den Neunzigern automatisiert

So individuell wie die Türen ist auch ihr Weg durch die Produktion. Je nach Auftrag nehmen eine Tür und der dazugehörige Rahmen jeweils einen eigenen Weg durch die verschiedenen Produktionshallen und treffen erst in der Spedition wieder aufeinander.

Der hohe Grad an Automatisierung ist keine neue Entwicklung. Bereits Anfang der Neunzigerjahre nahm das Unternehmen eine Sondertürenanlage für die vollautomatische Türenbearbeitung in Betrieb. «Wir waren damals schon schnell», sagt Dino Rickenbach. Schnelligkeit ist bis heute entscheidend. Denn weil jede Tür individuell gefertigt wird, produziert Riwag nicht auf Lager. «Die Lieferfrist beträgt je nach Linie und Fertigungstiefe ab sechs Tagen bis zirka zehn Wochen.»

Riwag stellt keine billigen Normtüren her, sondern auf den Millimeter genaue Qualitätsware. «Unsere Türen kommen weniger in Grossüberbauungen, sondern mehr in Renovationsobjekten zum Einsatz. Oder sie werden an Orten installiert, wo eine Tür nicht nur einen Raum schliesst, sondern auch andere Funktionen übernimmt: In Schulhäusern, Altersheimen, Spitälern, Hotels oder in der Industrie», so der Arther. Dabei könne die Kundin, also die Schreinerei, wählen, ob sie den Rohling kauft und diesen selbst fertigstellt oder gleich die komplette Türe mit Glas und allfälliger Oberflächenbehandlung will.

Bürokratie bereitet Sorgen

Rund 80 Angestellte arbeiten bei Riwag in Arth, wobei etwa ein Drittel auf Büro und Arbeitsvorbereitung entfällt. «Aber wir beschäftigen auch Chauffeure, Schreinertechniker in der Entwicklung oder beispielsweise Maler und Industrielackierer», betont Rickenbach.

Mit Blick auf die kommenden Jahre beschäftigt ihn zwar der Fachkräftemangel. Noch grössere Sorgen bereiten ihm jedoch die stetig zunehmenden Normen und Vorschriften. «Wir müssen allein beim Brandschutz etwa 130 Zertifikate vorweisen und unsere Türen dahingehend auch prüfen», sagt er.

Weniger Kopfzerbrechen macht ihm das Rohmaterial. «Die Beschaffung war zu Beginn des Ukrainekriegs schwierig. Viele Birken kommen aus den baltischen Staaten und es fehlten damals plötzlich Lastwagenchauffeure. Doch inzwischen hat sich das wieder eingespielt», erzählt der Geschäftsführer. Das Holz käme aus Europa, nicht aus der Schweiz, weil hier schlicht entweder nicht genug oder nicht das richtige Holz angeboten werde.

Inzwischen ist bereits die dritte Generation in der Geschäftsleitung: Dino und sein Bruder Remo Rickenbach, die für die Geschäfts- beziehungsweise Produktionsleitung verantwortlich sind, sowie ihre Cousine Reta Schürpf-Contratto und deren Bruder Marco Contratto, die Büro und Verkauf beziehungsweise Entwicklung und Informatik leiten. Auch wenn es innerhalb der Familie Diskussionen geben kann: «Bei grossen Entscheidungen sind wir uns einig», sagt Dino Rickenbach.

Wenn Dino Rickenbach in die Zukunft schaut, sieht er bereits die vierte Generation: «Die gibt es schon. Aber bis jetzt möchte noch niemand ins Geschäft einsteigen. Wir haben ja noch etwas Zeit», meint er schmunzelnd.

Monika Roth

Zwei Döner für eine Autobahnvignette

Die Autobahnvignette wurde in der Schweiz im Jahre 1985 erstmals verlangt; sie kostete damals 30 Franken. Seit 1995 beträgt ihr Preis unverändert 40 Franken. Dieser Preis ist lächerlich tief und es ist rational überhaupt nicht zu begründen, weshalb er nicht endlich erhöht wird. 150 Franken pro Jahr wären angemessen – ein Mindestbetrag.

In Deutschland sind Bemühungen um die Einführung von Autobahngebühren gescheitert. Die «Süddeutsche Zeitung» hat im August 2026 dem Leser vorgerechnet, was dem deutschen Autofahrer – der in seinem Land rein gar nichts entrichten muss – das Reisen kostet. Etwa die Strecke Stuttgart – Marseille – Stuttgart (mit der viel zu billigen Vignette in der Schweiz): 122.30 Euro.

Oder: Von Basel über Genf nach Saint-Remy-de-Provence hin und zurück 97.00 Euro – grad dieser Tage von der Schreibenden in Frankreich wieder entrichtet.

Allein der Sanierungsbedarf der Nationalstrassen ist gegenwärtig und in den kommenden Jahrzehnten gewaltig. Viele Schweizer Autobahnen stammen aus den 1960er- bis 1980er-Jahren. Für die kommenden Jahre ist eine deutliche Kostensteigerung beim reinen Sanierungs- und Unterhaltsbedarf absehbar. Neue und höhere Standards sowie der enorme Verschleiss der Infrastruktur durch das Verkehrsaufkommen sind weitere kostenerzeugende Faktoren.

Das heisst nichts anderes, als dass es Dutzende von Milliarden Franken kosten wird, um all den notwendigen Investitionen gerecht zu werden. Die Vignette ist eine Möglichkeit, wobei auch Tagesvignetten zu überlegen wären oder Vignetten für lange Weekends (Brückentage), bei denen der Preis auch höher sein darf (Angebot – Nachfrage). Ein Update ist erforderlich – ein Neustart mit neuen Ideen.

2025 wurden in der Schweiz insgesamt rund elf Millionen Autobahnvignetten verkauft. Das ergibt einen Erlös von 440 Millionen Franken. Bei einer Gebühr von 100 Franken, was ein ungenügender Betrag wäre, käme man auf einen Erlös von 1,1 Milliarden. Bei 150 Franken Gebühr ergäben sich 1,65 Milliarden Franken.

Selbst 150 Franken pro Jahr für eine unbeschränkte Benutzung sind nicht viel für das Gebotene.

Die Vignette ist ein zentraler Baustein des im Jahr 2018 eingeführten Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF), der für die Jahre 2025 bis 2030 mit Einnahmen von jährlich 2,5 Milliarden Franken rechnet, die aber bei weitem nicht ausreichen werden. Allein für die Jahre 2024 bis 2027 hat das Parlament für die Instandhaltung einen Betrag von 8,8 Milliarden Franken beschlossen, also lediglich um den Unterhalt der bestehenden Nationalstrassen zu sichern.

Die Vignette macht gegenwärtig nur etwa 15 Prozent der Gesamteinnahmen des Fonds aus. Der NAF speist sich zusätzlich aus dem Mineralölsteuerzuschlag, Teilen der regulären Mineralölsteuer, der Automobilsteuer. Da Elektrofahrzeuge keine Mineralölsteuer bezahlen, fehlen dem Bund auch deshalb Einnahmen für den Strassenunterhalt. Der Bundesrat hat daher eine Vernehmlassung für eine gleichwertige Abgabe gestartet. Diskutiert werden eine fahrleistungsabhängige Abgabe (Kilometersteuer) oder eine Besteuerung des Ladestroms, damit auch E-Autos ihren fairen Beitrag zur Verkehrsinfrastruktur leisten.

Im Jahr 2013 – also vor 13 Jahren – lehnte das Stimmvolk eine Vorlage zur Erhöhung des Vignettenpreises von 40 auf 100 Franken ab – und seither wurde diese heilige Kuh nie mehr in die Nähe der Metzgerei gebracht.

Die Argumente gegen eine Erhöhung kamen von links wie von rechts. Ein Blick nach Deutschland, wo die Debatte tot ist, zeigt, dass dort das gleiche gilt: Ein Birchermüesli aus «die Erhöhung trifft die Schwächsten», «die Autofahrer zahlen schon heute zu viel», «sie verhindert keinen Stau» (sic!) – gleichzeitig sticht allen ins Auge, dass die Finanzierung der Infrastruktur ein Riesenproblem ist.

Lieber marode Strassen und Brücken, die saniert werden müssen, als eine Erhöhung einer Abgabe, die nur die Nutzer der Autobahnen trifft? Der ausländische Verkehr, der durchs Land zieht, müsste sich ohnehin an den Kosten der Infrastruktur beteiligen. Es wird kein Auto weniger die Autobahn benutzen – deshalb müssen die Einnahmen massiv zunehmen. Dem Grundsatz, dass die Nutzer mitzahlen sollen, würde damit nachgelebt.

Die heute unbeschränkte Benutzung der Schweizer Autobahnen für die Kosten von zwei bis drei Döner ist grotesk – ob man das von links oder von rechts betrachtet. Eine Übersicht über die Jahresvignettenpreise in Europa zeigt, dass die Schweiz am billigsten ist und viele Länder über 100 Euro verlangen. Eine Nichterhöhung ist schlichtweg schlechte Politik.



Monika Roth
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

Hinweis
Monika Roth ist Professorin und selbstständige Rechtsanwältin.