



VITROCSA®

## Ausführungen 1998–2003



Arosio



Genf



Lugano

## Inhalt

6	Einführung
7	Schönheit und Unsichtbarkeit
<b>8</b>	<b>Kapitel 1 → Das Minimalfenster</b>
14	Die Komplexität im Dienst der Einfachheit
16	Die Erfindung
17	Weniger ist mehr!
18	Variationen und Massanfertigungen
<b>22</b>	<b>Kapitel 2 → Vitrocsa weltweit</b>
26	Schritt für Schritt
27	Der Planet als Spielplatz
<b>28</b>	<b>Kapitel 3 → Eine Philosophie unternehmerischen Denkens und Handelns</b>
34	Etwas wagen
35	In einer Uhrenmanufaktur
36	Vor allem Vertrauen
<b>38</b>	<b>Kapitel 4 → Beachten, was man ist</b>
42	Gleichzeitig KMU und multinational
43	Handwerkliche Vernunft
<b>44</b>	<b>Kapitel 5 → Die Technisierung im Dienst der Unsichtbarkeit</b>
50	Klimazonen und Normen
51	Ständige Innovation
52	Kopien und Imitate
<b>54</b>	<b>Kapitel 6 → Generationenwechsel</b>
60	Nachhaltigkeit
62	Ausgebildet vor Ort
64	Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft
<b>66</b>	<b>Kapitel 7 → Die Produkte von Vitrocsa</b>
70	Produktprogramm
72	Anwendungen
76	Unternehmensgeschichte
76	Credits



Die eigene Kreativität, den eigenen Anspruch und Perfektionismus in den Dienst der Transparenz stellen.

Die absolute Nüchternheit ausspielen und auf fünf Kontinenten eine solche Faszination wecken, dass Frauen und Männer manchmal zig tausende Kilometer zurücklegen, um dem Unsichtbaren näher zu kommen.

Denn ja, sie kommen aus Griechenland oder aus Los Angeles, aus

Sydney, Beirut oder Neu-Delhi bis nach Saint-Aubin im Schweizer Kanton Neuenburg, denn sie haben sich für die Schönheit, den Anspruch, die Eleganz im Dienst eines absolut puristischen Designs entschieden. In Saint-Aubin werden sie in einer ehemaligen Uhrenmanufaktur empfangen, in der ein passioniertes Team mit einer kompromisslos zeitgenössischen Vision von Raum und Ästhetik zugange ist.

#### VITROCSA

Es ist das erstaunliche – technologische und menschliche – Abenteuer dieses Unternehmens, von dem diese Broschüre erzählt.

«ALLES IST SEHR SCHLICHT.  
EIN MAXIMUM AN LICHT BEI EINEM  
MINIMUM AN MATERIAL!»

→ Sébastien

«DAS SCHÖNE AN UNSEREN  
FENSTERN IST, DASS MAN SIE  
NICHT SIEHT!»

→ José

## Schönheit und Unsichtbarkeit



«Die Schönheit unserer Fenster  
ist das Geheimnis gründlicher  
Arbeit. Sie sind schön, weil sie  
anders sind, einzigartig.»

→ Ghyslaine

«Angesichts unseres Marktes  
bauen wir in der Nähe von Seen,  
von Meeren, vor unglaublichen Land-  
schaften. Diese Glasflächen öffnen  
einen grenzenlosen Horizont.»

→ Vanessa

Eric bewahrt sich eine Erinnerung:  
«Los Angeles bei Nacht; eine unglaubliche Sicht auf die Lichter der Stadt.»  
Die Wellen im Hafen von Sydney wogen noch im Gedächtnis von Jean-Marc, während Sébastien vom «360°-Panorama der Stadt Beirut» schwärmt. Schönheit unverhüllter Landschaften... und Abschaffung der

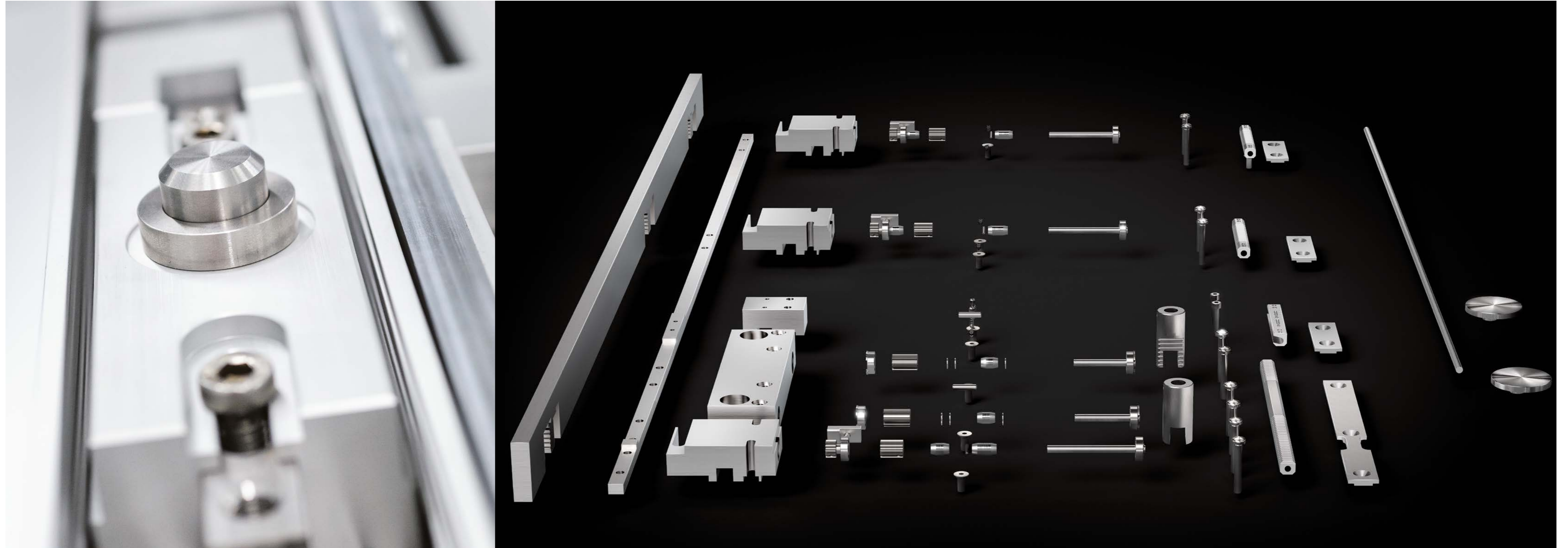
Vorstellungen von drinnen und draussen, da nun das eine mit dem anderen kommuniziert, ohne erkennbare Grenze. Schwellenfreie Bodenübergänge, Fehlen von Holmen; das Panorama kommt ins Haus, es wird zum festen Bestandteil des Gebäudes. «Als ob unsere Fenster nicht vorhanden wären», sagt Eric.

## Das Minimalfenster





→ Schönheit und Unsichtbarkeit sind das Ergebnis von über tausend exklusiven Komponenten.



Man sieht die technologischen Schätze nicht, die sich in einer anspruchsvollen Uhr verbergen. Genauso lassen die glatten und klaren Linien der Karosserie eines Bentley oder eines Ferrari nichts von dem Motor erahnen, den sie enthalten. «Ich habe ebenso viele Manufakturen der Uhrmacherkunst wie Werkstätten von Rennwagenherstellern besucht. Es ist der gleiche Geist, die gleiche Mentalität. Es geht darum, Teile auszutüfteln, die man nicht sieht, weil sie Teil eines Ganzen sind, in dem alles wichtig ist, wo jedes Detail zählt,» sagt Eric Joray, Gründer von Vitrocsa. Nach derselben Strategie vergräbt Vitrocsa seine Präzisionsmechanik im Boden und schafft quasi die Holme ihrer Fenster ab, damit nur noch die Transparenz der Glaswand übrig bleibt. Und damit die Klarheit. Und die Landschaft.

→

Kapitel

1

VITROCSA®

DAS MINIMALFENSTER

DAS MINIMALFENSTER



Während das Bauwesen oft auf sehr traditionellen Techniken und Organisationsformen beruht, hat Vitrocsa den Einsatz der Mikromechanik – sei es bei den im Boden, in den vertikalen Holmen oder den Fensterverschlüssen verborgenen Elementen – sowie einer zunehmend industriellen Organisation gewagt. Mit Hochpräzisionsindustrie ist gemeint: die Produktion der Komponenten erfolgt genauso wie die Fertigung von Uhrenkomponenten. «Man freut sich an der Perfektion. Wie die Uhrmacher: Je komplizierter sie es machen, je flacher die Uhr ist, desto glücklicher sind sie! Wir leben im selben Geist», stellt Eric fest.

«Einfachheit ist die höchste Stufe der Vollendung», schreibt Leonardo da Vinci. Uhrmacherkunst auf höchstem Niveau. Präzisionsmechanik auf höchstem Niveau. «Fensterbau» auf höchstem Niveau? Wenn man zusätzlich die technische Innovation und den Anspruch berücksichtigt,

→

Die Komplexität im Dienst der Einfachheit

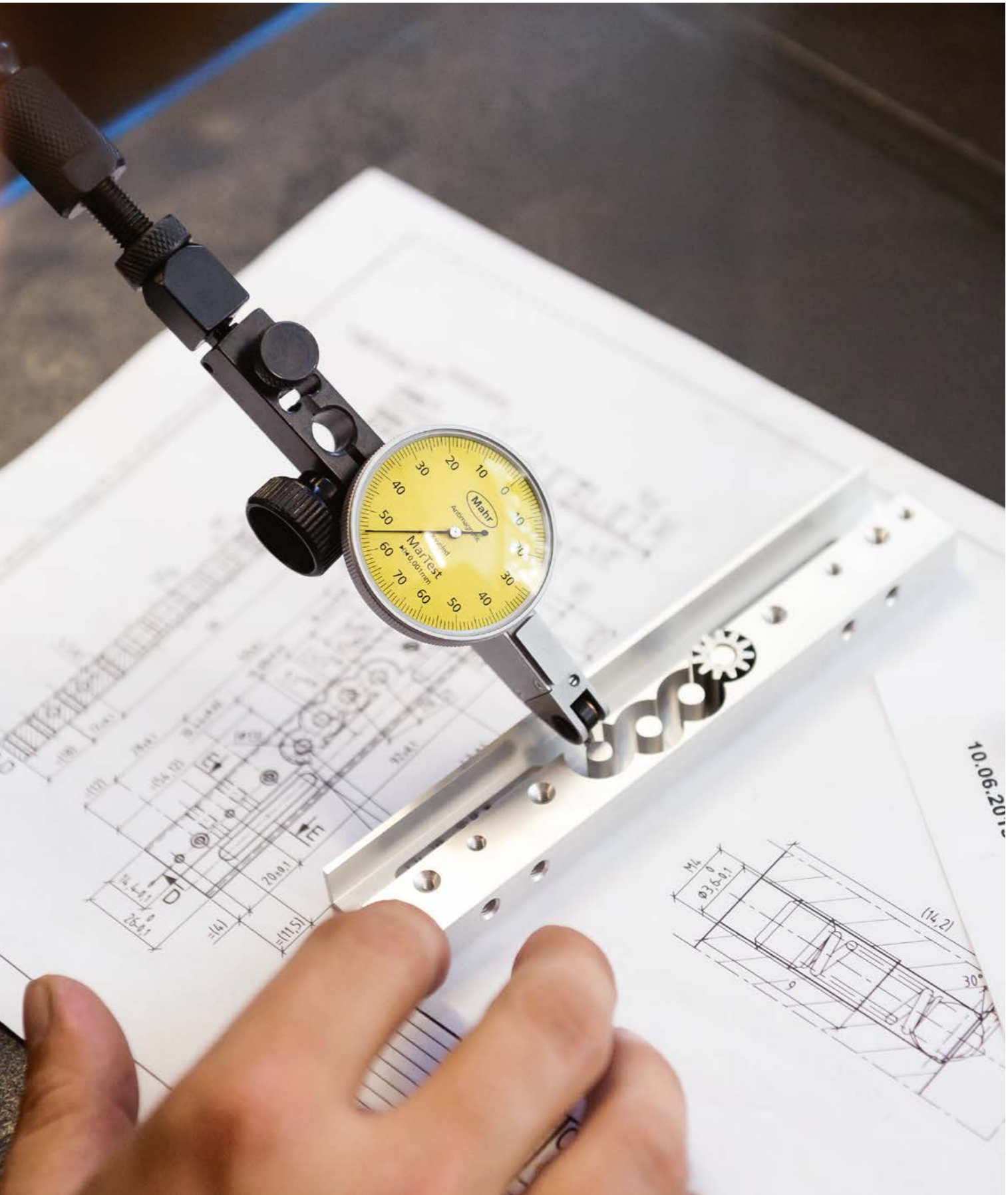
lassen sich die Güteeigenschaften der Produkte von Vitrocsa ohne Weiteres aufzählen:

**Ästhetik** → Wozu dient ein Fenster? Uns darüber hinaus blicken zu lassen und dabei über den Rahmen hinweg zu sehen. Verschwinden von Profilen, verbergen technischer Elemente. Die Ästhetik der Fenster von Vitrocsa ist zwangsläufig die der Landschaft, die sie sehen lassen.

**Helligkeit** → Während ein Standardfenster zu 15 bis 20% aus Rahmen besteht, beschränkt sich dieser Anteil bei den Produkten von Vitrocsa auf 5%. Das heisst 95% Verglasung. Bei einem solchen Glasanteil triumphiert natürlich das Licht.

**Energieeffizienz** → Heutzutage hat Glas hervorragende thermische Eigenschaften. Dank 95%iger Verglasung ist das Aluminium mit leistungsstarker thermischer Trennung auf einen minimalen Anteil reduziert.

**Sicherheit** → Originalverschluss- und -sicherheitssysteme ergänzen die extrem widerstandsfähigen Verglasungen. Im Gegensatz zu bestimmten bewährten Mechanismen, von denen Einbrecher genau wissen, wie sie damit umzugehen haben, lassen sich die Systeme von Vitrocsa mit denen von Möbeln mit Geheimfächern vergleichen, mit unsichtbaren Teilen, die schwer anzugreifen sind. Sicherheitsklassen RC2 und RC3 auf Anfrage.



## Die Erfindung

## Weniger ist mehr!



Stahl House,  
Hollywood Hills, CA.



Ein Tag, eine Eingebung. Obwohl Eric selbst an der Entwicklung eines Montagebands mit Gleitlager-systemen für Texas Instruments gearbeitet hat, beobachtet er auch den Pakettransport auf Rollen bei der Post. Plötzlich springt ihm etwas Offenkundiges ins Auge: Warum bei Schiebefenstern das Gleitsystem in einem Sockel an der Flügelbasis befestigen, statt ein Bodenschienensystem zu entwickeln? Bei traditionellen Verglasungen ist es tatsächlich die Einfassung, d. h. der Rahmen, der das Glas hält. Durch Umkehrung des klassischen Konstruktionsprinzips braucht das System keinen Rahmen mehr, sondern nur noch ein Verkleidungsprofil. Das Glas hält den Rahmen. Eine einfache Umkehrung der Ausgangslage, und alles wird grundsätzlich anders. Das *frameless Glas* übernimmt die

Funktionen des Haltens und Versteifens, die vorher der Rahmen erfüllte.

Eine kleine Revolution, die dank der technischen Weiterentwicklung der Glasfabrikation möglich wurde. Was die Fachleute heute *Float* nennen, ist ein Glas, das beim Abkühlen über 500 Meter Länge in einem Bad aus flüssigem Zinn geschwommen ist. Folge: die bisher inhärenten Innen-spannungen des Glases verschwinden. Wenn früher ein Kind den Ball auf eine Scheibe warf, zerbrach sie. Heute prallt der Ball ab: nachdem die Spannungen verschwunden sind, widersteht das Glas dem Aufprall.

Ohne diese fantastische Festigkeit des Glases wäre die innovative Idee von Eric Joray sinnlos gewesen.

Und ausserdem ist es diese Festigkeit, die parallel dazu die Entwicklung eines neuen Verbindungssystems zwischen den festen oder verschiebbaren Scheiben zulässt. *U-Profile*, auch «Glasumrandungen» genannt, werden an der Aussenlinie des Isolierglases aufgeklebt. Damit die Dichtigkeit und die Stabilität der Flügel gewährleistet sind, sind die Seiten des *U-Profiles* mit einem Anschlussprofil versehen. Es ist kein grosser Querschnitt bei vertikalen Verbindungen mehr erforderlich. Absolute Klarheit, maximales Licht, Unsichtbarkeit!

Der Begriff des «Minimalfensters» gehört nicht Vitrocsa. Die Idee geht auf die unmittelbare Nachkriegszeit zurück. Minimalfenster waren bereits für die *Case Study Houses* (Fallstudien-Häuser) entwickelt worden, denn dieses Architekturprogramm sah den Bau moderner und kostengünstiger Häuser vor, die zwischen 1945 und 1960 an der Westküste der Vereinigten Staaten, vor allem rund um Los Angeles, errichtet wurden. Die Erfindung von Vitrocsa bezieht sich daher nicht auf das Minimalfenster selbst, sondern natürlich auf dessen Umsetzung nach aktuellen Standards. Damals waren Verglasungen nicht dicht und nicht oder schlecht isoliert. Vitrocsa hat das Minimalfenster neu erfunden, sowohl aus dem Blickwinkel des technischen Anspruchs als auch seiner ästhetischen Ausgestaltung.

Eric Joray hat sich lange mit Forschung und Entwicklung in der Uhrenproduktion beschäftigt. Aus dieser Zeit behielt er die Idee, dass jedes Teil perfekt und ideal sein und die Anzahl der Komponenten eines Systems auf das Minimum reduziert werden muss. Wenn eine Komponente drei Funktionen erfüllen kann, setzt der Uhrmacher nicht drei Teile in sein Uhrwerk ein, sondern ein einziges! Denn er entwickelt und perfektioniert lieber ein einziges, kompliziertes Element als drei, die er aufeinander abstimmen muss. Die Schlosserin oder der Schlosser vervielfältigt die Teile, der Uhrmacher reduziert ihre Anzahl, selbst wenn er dazu das Element verkomplizieren muss.

«Weniger ist mehr!» Je weniger Komponenten, desto rationaler, funktioneller, effizienter, zuverlässiger

und wirtschaftlicher... und vielleicht auch schöner – nach der Logik eines Entwicklers mechanischer Systeme. Der ehemalige Uhrmacher, inzwischen ein Meister der Unsichtbarkeit, wird also weiterhin diese Philosophie der Mechanik in die Praxis umsetzen, die seiner tiefsten Überzeugung entspricht.

## Variationen und Massanfertigungen



Nichts geht über ein einfaches technisches Grundprinzip – selbst wenn seine Umsetzung komplex ist – denn dieses Prinzip lässt unbegrenzt innovative Weiterentwicklungen und Variationen zu. In unserem Fall lässt die Idee eines mit einem Profil verkleideten Glases verschiedene Produktassoziationen sowie zahlreiche Variationen zu, bei denen immer genau die gleichen Grundkomponenten beibehalten werden. So findet man die gleichen Profile für die vier Seiten eines Fensters, die gleichen Profile zwischen festen, verschiebbaren, Schwenk- und Senkrechtschiebefenstern und die gleichen Kugellager für alle Systeme. Die Variationen entwickeln sich nach Massgabe der Kundennachfrage und der betonbedingten Einschränkungen. «Wir stehen gerne vor Heraus-

forderungen. Wir lieben es, Lösungen dafür finden zu müssen», begeistert man sich bei Vitrocsa.

Beispielsweise musste das Unternehmen sehr schnell Arbeiten für Alters- und Pflegeheime sowie Behinderteneinrichtungen durchführen. Vitrocsa hat daraufhin den schwellenfreien Bodenübergang entwickelt, indem jedes Hindernis am Boden beseitigt wurde. Ein zusätzlicher Fortschritt wurde mit der Idee der unsichtbaren Schwelle erzielt, die auf eine Anfrage des französischen Architekten Jean Nouvel zurückging. Dieser wollte an der Fensterbasis eines seiner Vorhaben keinen Rahmen sehen – nur Rillen. Bis dahin waren die Fensterrahmen von Vitrocsa bereits bodenbündig, jedoch sichtbar. Mit der unsichtbaren Schwelle

ist der Rahmen unter dem Bodenbelag verborgen.

Eine weitere Architektenanfrage: Der Brite Norman Foster will die Glasfronten einer Terrasse vollständig öffnen und dabei ihre Flügel verbergen. Vitrocsa reagiert auf diesen Wunsch und entwickelt eine Lösung nach Mass, das *Turnable*, das inzwischen zu einem der Erfolgsmodell des Unternehmens geworden ist. Die Erinnerung an diese Herausforderung erfreut Eric Joray besonders, denn die technische Antwort kam nicht von ihm, sondern von seinen Mitarbeitern Vanessa Buffat und Jean-Marc Détraz. Und wie man sehen wird, ist die Vorstellung der Stabsübergabe wesentlich für ihn. «Das Erfindervirus wird weitergegeben. Glücklicherweise, denn anderenfalls ist das Unternehmen am Ende», sagt er.





Vitrocsa weltweit

Vitrocsa exportiert in etwa vierzig Länder auf fünf Kontinenten. Und es sind etwa 85% seiner Produktion, die rund um den Planeten exportiert werden. Schwindelerregende Zahlen.

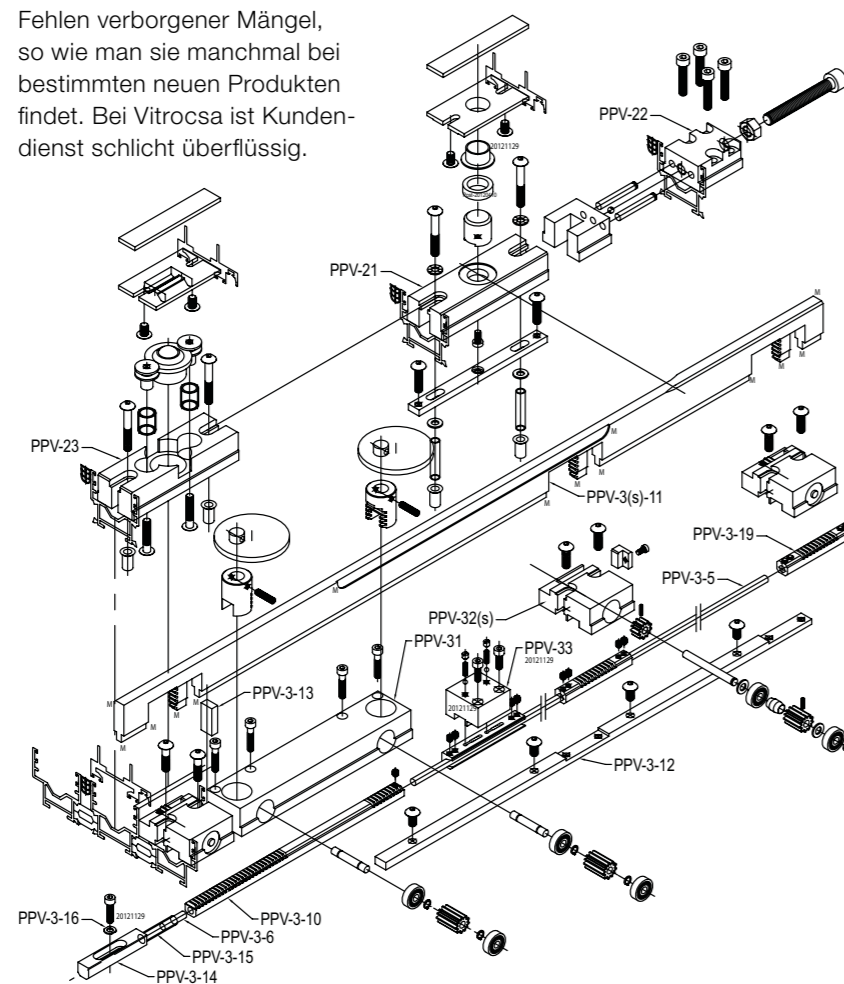
INDIEN, ISRAEL, DEUTSCHLAND, LUXEMBURG, BELGIEN, DIE NIEDERLANDE, DIE VEREINIGTEN STAATEN, KANADA, MEXIKO, SÜDAFRIKA, ENGLAND, SINGAPUR, THAILAND, SCHWEIZ, HONGKONG, TAIWAN, CHINA, FRANKREICH, AUSTRALIEN, NEUSEELAND, BALI, BRASILIEN, RUSSLAND, GRIECHENLAND, KROATIEN, ZYPERN, PORTUGAL, LETTLAND, LITAUEN, ESTLAND, POLEN, ITALIEN, SAUDI-ARABIEN, KUWAIT, LIBYEN, BAHRAIN, KATAR, TURKMENISTAN, IRAK, LIBANON, OMAN, JORDANIEN, VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE, SPANIEN, PERU, KOREA, ÖSTERREICH, BULGARIEN...



## Schritt für Schritt

Schwindelerregend, ja, umso mehr, als die Gesellschaft in ihren Anfängen nicht unbedingt bestrebt war, international zu expandieren. Zunächst galt es einfach, auf dem Schweizer Markt zu existieren. Wie schafft man es, ein neues Produkt im bereits gut belegten Terrain der Baubranche zu etablieren? Zunächst, indem man sich selbst organisiert. Dann kommt es zu einem entscheidenden Treffen. Andrea Bassi, Architekt in Genf, findet das Produkt einzigartig. Er setzt es beim Bau einer Villa ein. Diese Rückendeckung durch einen angesehenen Architekten verleiht den Fenstern von Vitrocsa den ersten echten Schub. Nun interessieren sich noch weitere Architekten für das Produkt. Erst in Zürich, dann im Tessin. «Wir hatten drei bis vier Villen im Jahr», erinnert sich Eric. «Dann begann die Mund-zu-Mund-Propaganda zu funktionieren.» Diese Anerkennung wurde durch die langfristige Produktqualität noch verstärkt, ebenso wie durch das völlige

Fehlen verborgener Mängel, so wie man sie manchmal bei bestimmten neuen Produkten findet. Bei Vitrocsa ist Kundendienst schlicht überflüssig.



## Der Planet als Spielplatz



Das internationale Geschäft lief 2002 mit Portugal an. Mit schlüsselfertigen Grossbaustellen, insbesondere der Verglasung der Logen des Stadions von Braga im Norden des Landes. Und dann, und dann... «Wie die Amerikaner zu uns kamen, wissen wir nicht, wir haben uns nicht einmal die Frage gestellt. Aber sie kamen!» Das ist eine Phase, in der man sich nicht allzu viel mit der Kommunikationsstrategie des Unternehmens beschäftigt, auch wenn man keine Angst vor dem nächsten Tag haben muss. Man handelt. Man erfindet, man realisiert, man produziert, man entwickelt die besten Lösungen. Und man weiss, dass der Rest von selbst kommt.

Und als die Aufträge von weit her eintreffen, wird gefeiert, jedes Mal «eine Belohnung». Eine

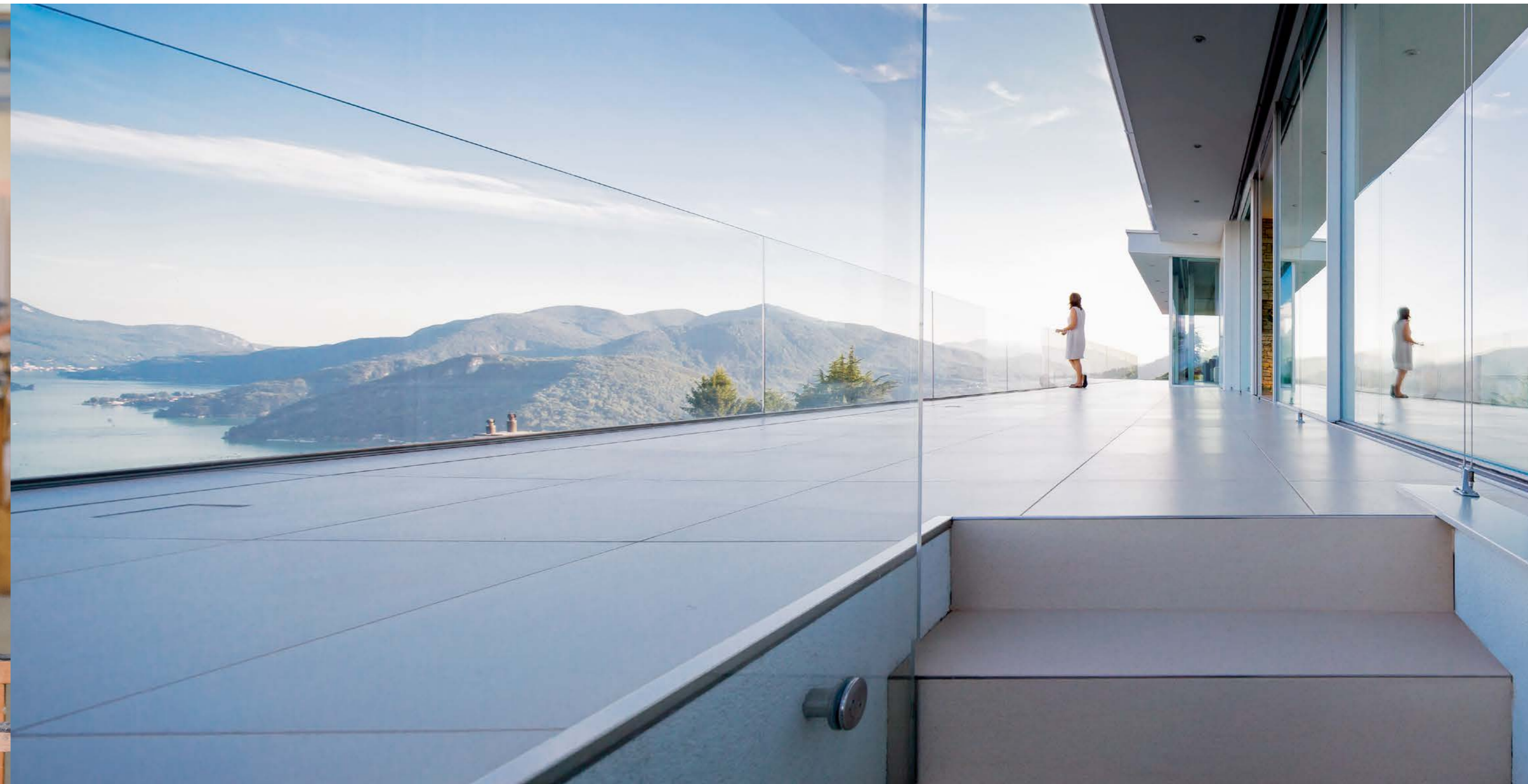
Überraschung jagt die nächste. Als nächstes folgten Moskau, Indien, Israel, Kanada oder Australien; Vitrocsa erlebt insbesondere, wie ihre Fenster die Villa eines Pritzker-Architekturpreisträgers, Glenn Murcutt, verkleiden – oder entkleiden?

Vitrocsa hat mit grossen Namen der Architektur zusammengearbeitet. Mit dem Briten Norman Foster, wie schon erwähnt, aber auch dem Portugiesen Souto de Mura und dem Japaner Shigeru Ban, um nur zwei zu nennen. In der Schweiz sind unter anderen Andrea Bassi, Vincent Mangeat, das Unternehmen Boschetti Architectes in Lugano oder das Büro Gigon Guyer in Zürich zu erwähnen.

Vitrocsa arbeitet insbesondere an sehr luxuriösen Villen. Prachtvolle Häuser in Vancouver, Hollywood

Hills, Los Angeles sowie in Indien, Brasilien oder anderswo. Hier wie dort ist die Arbeitsweise von Vitrocsa einfach und lässt sich in einem Wort zusammenfassen: Mitmenschlichkeit. «Ich habe das gleiche Verhältnis zum wohlhabenden Kunden wie zum Arbeiter vor Ort. Ich spreche genauso mit ihm, ich nehme die gleiche Haltung ein. Ich bin bei jedermann derselbe, ich schere mich nicht um Etiketten. Es ist ganz einfach: Ich mag Menschen. Seit Vitrocsa mit Baustellen begonnen hat, sind wir in diese sehr vermögende Welt eingetaucht. Aber das hat an unserer Philosophie nichts geändert.» Diesen Ansatz hat Eric auf sein Team übertragen.

## Eine Philosophie unternehmerischen Denkens und Handelns



Eric Joray stammt aus dem Jura, ist in den Neuenburger Bergen geboren und aufgewachsen. Er macht eine Ausbildung zum Präzisionsmechaniker. Den Rest lernt er vor Ort, immer mit beiden Beinen fest im Leben.

# Kapitel 3

DAS MINIMALFENSTER

EINE PHILOSOPHIE UNTERNEHMERISCHEN DENKENS UND HANDELNS

VITROCSA®

Zehn Jahre lang arbeitet er in der Uhrenherstellung, insbesondere in der Fertigung von Uhrwerken und Gehäusen aus Gold. Nicht immer läuft alles reibungslos, es gibt Höhen und Tiefen, aber er versteht es immer, die Chance zu nutzen, wenn ihm das Leben zublinzelt. «Wenn der Zug kommt, muss man einsteigen – aussteigen kann man immer noch. Aber wenn man nicht einsteigt, ist es zu spät! Man muss etwas wagen», sagt er.

Zurück in der Schweiz, nachdem er in den USA und auf den Philippinen gearbeitet hat, dauert die Uhrenkrise an. Eric beschliesst, sich neu zu orientieren. Er wechselt in die Baubranche. Acht Jahre lang arbeitet er an der Ausführung von Villen in Fertigbauweise mit. 1986 vollzieht er eine neue Wendung, der es weder an Kühnheit noch an

Poesie fehlt: Er steigt in die Orchideenzucht ein, eine Blumenwelt, die für ihn «Liebe auf den ersten Blick» bedeutet.

Und über diesen erstaunlichen Umweg findet er seinen Weg. Denn... wo werden Orchideen angebaut? In Gewächshäusern. Und Eric weiss, wie man sie baut. Er baut also Gewächshäuser und Wintergärten – etwa 800! Und gleichzeitig schafft er die Grundlagen für sein späteres Lebenswerk: Aus der Firma «Orchidées Constructions SA» geht Vitrocsa hervor, für «Vitres-Orchidées-Construction-SA».

Und bei diesem floralen Exkurs findet Eric den Weg, der ihn zu den Minimalfenstern und weltweitem Erfolg führt. Was beweist, dass auch Umwege zum Ziel führen können. «Ich habe ein



→ Etwas wagen



Leitmotiv im Leben», sagt er. «Tu etwas, das führt dich irgendwohin. Man muss etwas TUN. Statt zu sagen, ich hätte tun müssen.»

Das Wort *Orchidées* ist noch immer Bestandteil der Firmenbezeichnung, wie ein Fetisch. Schöner Kontrast, die Explosion der Formen und Farben einer Orchidee gegenüber dem äussersten Minimalismus der Fenster von Vitrocsa! Abgesehen davon, dass eines zum anderen führte, ist in beiden Fällen die Leidenschaft für Schönheit erkennbar. «Ich liebe die Seite des Handwerkers, die auch ein bisschen künstlerisch ist.»

→ In einer Uhrenmanufaktur



Vitrocsa sitzt in Saint-Aubin im Kanton Neuenburg. Eine Gelegenheit: In einer früheren Uhrenfabrik sind Räumlichkeiten frei. Im Laufe seines Wachstums hat Vitrocsa in das ganze Gebäude investiert. «Was mir hier gefällt ist, dass ich zu meinem Ausgangspunkt zurückgekehrt bin. Ich finde wieder eine Uhrenfabrik mit ihren typischen Werkstätten vor. Das ist der Rahmen, in dem ich mich weiterentwickelt habe, als ich jung war. Der Kreis schliesst sich», sagt Eric.

Noch heute, und trotz der erforderlichen modernen Ausstattungen, sieht der Ort nach nichts aus. Keinerlei Anspruch ist ausgehängt, nichts Protziges, vielmehr das Gegenteil, eher diese graue und nutzenorientierte Atmosphäre, die viele alte Uhrenmanufakturen des Jurabogens auszeichnet.

Obwohl in diesem Gebäude Verglasungen produziert werden, die den Blick auf die kalifornischen Strände oder den Eiffelturm eröffnen werden, wird das Licht im Treppenhaus von schweren Glassteinen im Stil der Fünfte verschluckt. Eine Absurdität für einen Ort, an dem Spitzenprodukte hergestellt werden? Nicht wirklich. Kürzlich besuchten Koreaner den Sitz von Vitrocsa: Sie applaudierten am Ende der Präsentation, weil ihnen dieser Raum ganz besonders gut gefiel. Ebenso sagte ein Architekt in einem hyperluxuriösen Umfeld in Italien zu Vanessa: «Ich bin lieber bei Ihnen!»

Schönes Kompliment! «Das Blingbling muss nicht unbedingt sein. Was zählt, ist das Produkt», erklärt sie.



## → Vor allem Vertrauen

Eric, immerhin Gründer von Vitrocsa, sagt, er mag das Wort «Chef» nicht und deklariert sich lieber als «Mitarbeiter des Unternehmens». Sprachliche Koketterie vielleicht, hinter der sich allerdings eine Realität verbirgt. Als Initiator und Motivator hat er sich für die Eigenverantwortung der Mitarbeiter seiner Gesellschaft entschieden. «Es ist meine Art, jeden sein Ding machen zu lassen. Meine Rolle im Unternehmen besteht darin, die Richtung zu korrigieren und die Liebe zum Produkt, den Sinn für Zusammenarbeit und absolutes Vertrauen zu fördern.»

Ein Ansatz, der einer Lebensmaxime entspricht: «Ich tue niemals, was die anderen gut können. So kann ich mich auf anderes konzentrieren. Das ist eine innere Haltung. Ich bin immer so vorgegangen.» Ergebnis: Motivierte Mitarbeiter, welche die Produkte von Vitrocsa



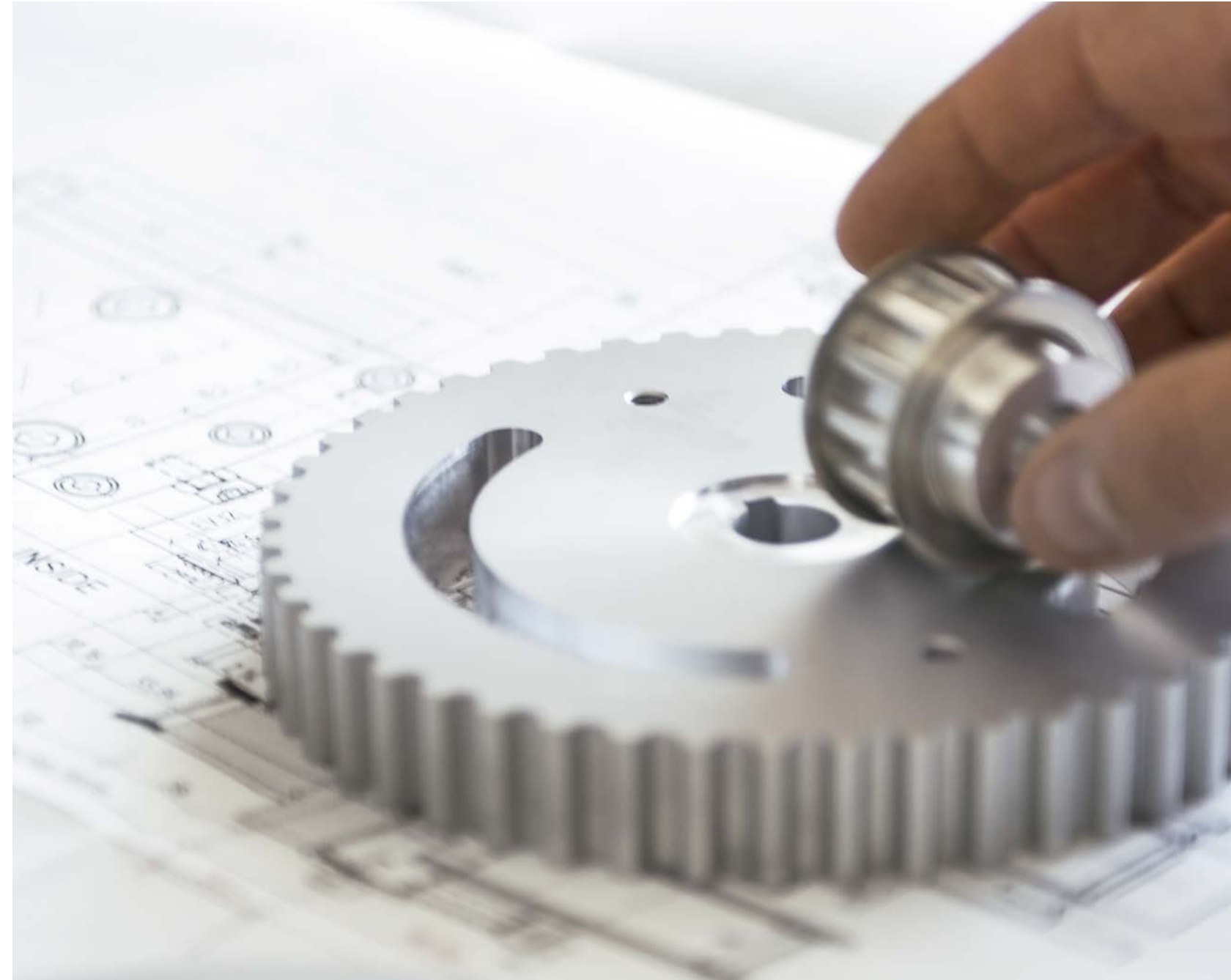
tatsächlich als ihre eigenen ansehen. Es herrscht kollektiver Stolz, wenn man bestimmte Baustellen gewinnt. Oder eine Glasscheibe von 1200 Kilo platziert. Es ist der Stolz darauf, Aussergewöhnliches erreicht zu haben. Dass diese Erfolge gemeinsam, jedoch in individueller Autonomie erzielt werden, hat zur Folge, dass sie jeder als persönliche Erfolge empfindet.

«Alle ziehen an einem Strang», sagt Vanessa. «Eric hat es verstanden uns zu ermutigen, damit wir lernen, uns 100%ig einzubringen! Seine Leidenschaft war ansteckend», fügt José zwinkernd hinzu. «Das Besondere hier ist Erics Haltung», bekräftigt Ghyslaine. Er ist ein «Professor Bienlein», der immer eine Idee hat und dem es gelungen ist, seine Liebe zum Produkt auf uns zu übertragen. Ja, wir sind stolz zu sagen: Ich arbeite bei Vitrocsa.»

«Die Atmosphäre ist cool, sympathisch, familiär, auch wenn es

gelegentlich kracht und Stress gibt, wie überall. Bevor ich bei Vitrocsa einstieg, habe ich mal hier, mal da gearbeitet, sozusagen herrenlos. Das ist das erste Mal, dass ich wirklich angestellt werden wollte. Und ich wurde. Hier hat man Lust, sich physisch und auch mental einzubringen», sagt Sébastien.

Ist das also nun das ideale Unternehmen in einer idealen Welt, ohne Konflikte, ohne Beziehungsschwierigkeiten, ein Umfeld in dem sich jeder durch seine Arbeit wertgeschätzt fühlt und das Vertrauen verdient, das man ihm schenken will? Nein. «Es gab eine Auslese. Nicht jeder passt sich an. Wem das nicht gelang, der ist gegangen, oder wir haben uns von ihm trennen müssen. Dieser Freiraum, der jedem gewährt wird, kann zu einer Fehlinterpretation der Unternehmensphilosophie verleiten. Das Vertrauen muss gerechtfertigt sein, die Leute müssen mit diesem Vertrauen umgehen können.»



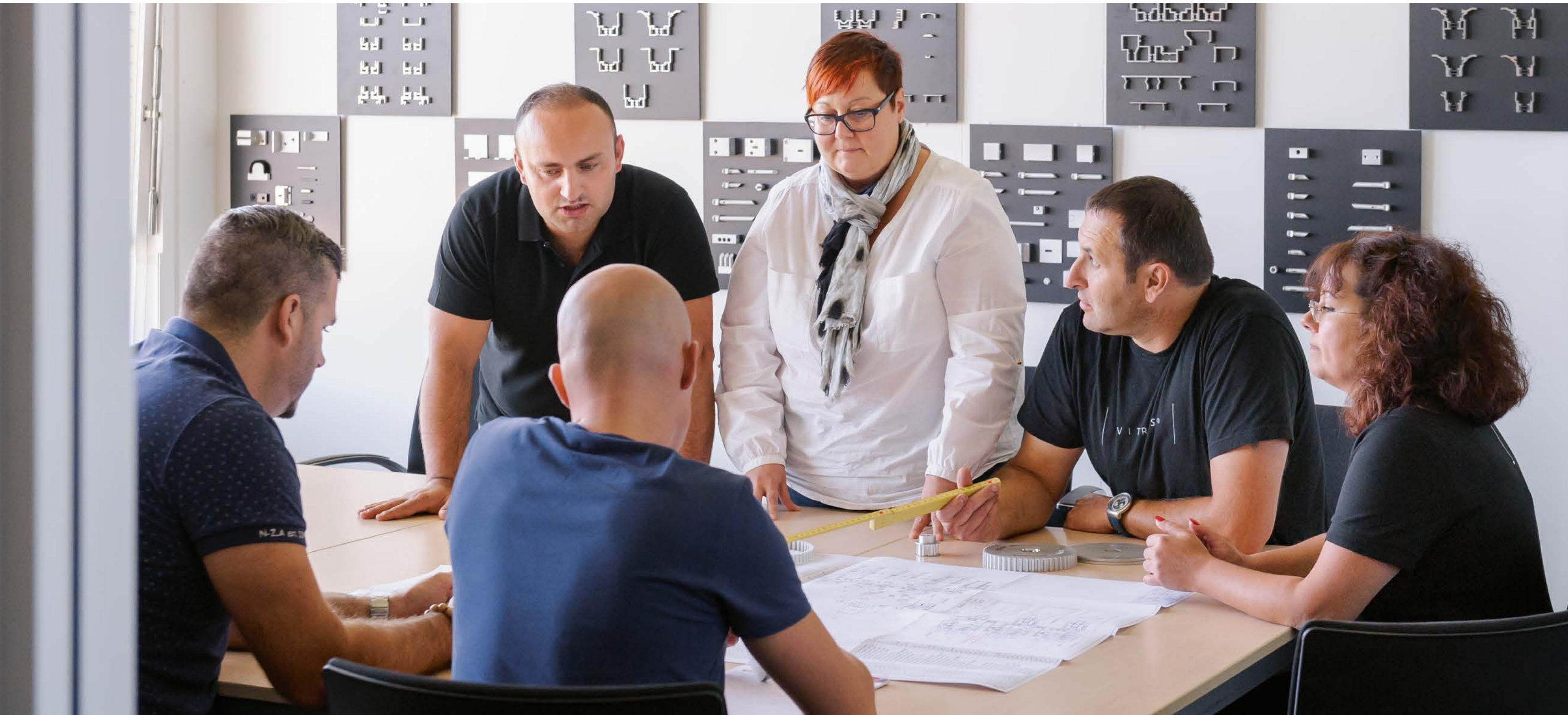
Heute ist Vitrocsa ein Unternehmen mit 18 Personen in Saint-Aubin... und etwa 500 weltweit. Denn zur Beibehaltung der Zielsetzung, ein kleines Unternehmen zu bleiben, ohne allerdings auf weltweites Wachstum zu verzichten, hat sich Vitrocsa rasch für eine klare Strategie entschieden: den Aufbau von Partnerschaften im Ausland.

Beachten, was man ist

Kapitel

4

→ Die Zukunft des Unternehmens geschieht  
durch Weitergabe und im Team



## → Gleichzeitig KMU und multinational



Künftige Partner lassen sich in Saint-Aubin ausbilden, um den Geist von Vitrocsa wirklich zu verstehen – das Bewusstsein, ein Hochpräzisionsprodukt für eine Spitzenarchitektur zu fertigen – und die Montagetechnik zu beherrschen, die zwar nicht besonders komplex ist, jedoch viel Akribie erfordert. Die Partner sind daher rasch in der Lage, die in der Zentrale ausgeführten Verglasungen einzusetzen, während man sich dort zunehmend auf Forschung, Entwicklung und Logistik konzentriert. Aber die Produktion besteht weiter, denn in Saint-Aubin werden weiterhin Produkte für eine bestimmte Reihe von Partnern in Europa und weltweit hergestellt. Allerdings produzieren bestimmte Partner die Systeme auch selbst, verkaufen und installieren sie in ihren jeweiligen

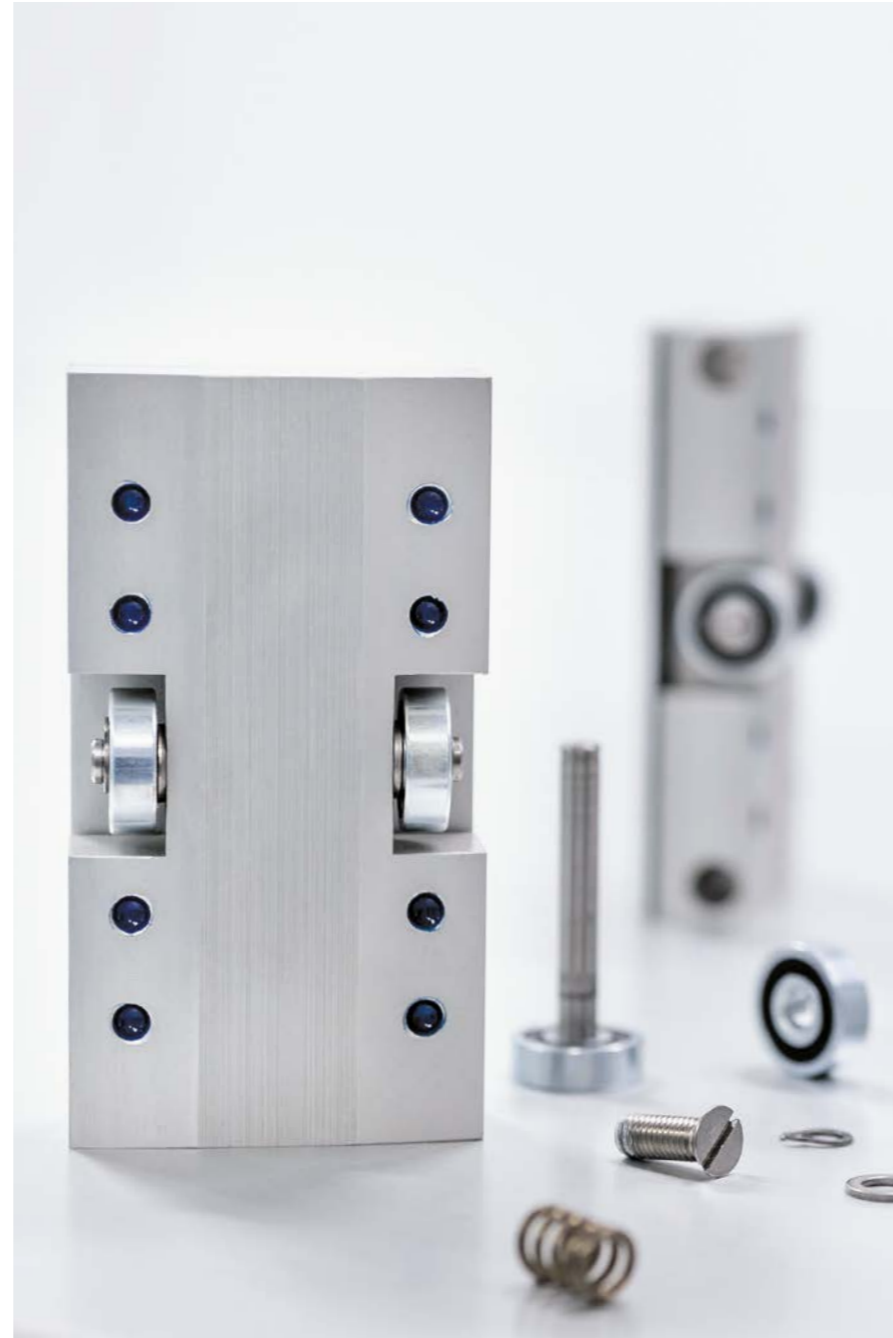
Ländern. Vitrocsa baut im Übrigen die Extrusion in Lizenz im Ausland immer mehr aus und erhält Lizenzgebühren dafür. Das trifft auf den Libanon und die Vereinigten Staaten zu. Der Vorgang läuft ausserdem in Australien und wird demnächst in Indien und Brasilien zur Anwendung kommen.

So ist das Konzept kohärent: Sich selbst treu bleiben, eine einzigartige Dynamik behalten, nämlich die eines passionierten und erfinderischen KMU, während man faktisch multinational wird. Damit die Qualität von Vitrocsa mit Sicherheit eingehalten wird, reisen regelmässig Mitarbeiter ins Ausland, um andere auszubilden, eine Baustelle zu überprüfen oder eine Montage zu kontrollieren. Und in Saint-Aubin selbst ist man ständig in

Kontakt mit dem Planeten Erde. «Vor zehn Jahren hätte ich mir das nicht vorstellen können. Heute ist es mein Alltag. Morgens Australien, dann über St. Barth nach Los Angeles und Brasilien. Dank des Internets reist man täglich rund um die Welt», stellt Sébastien fest.

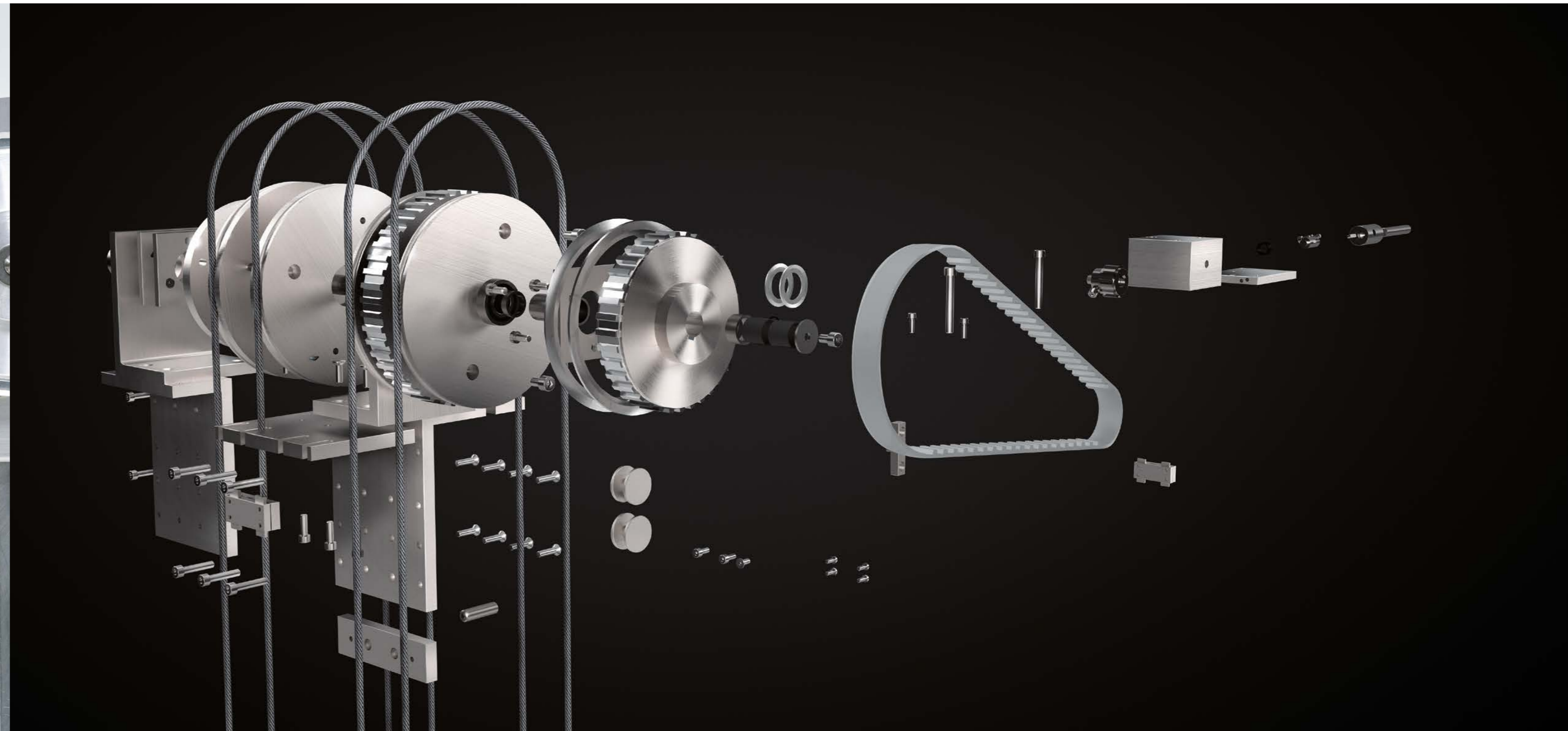
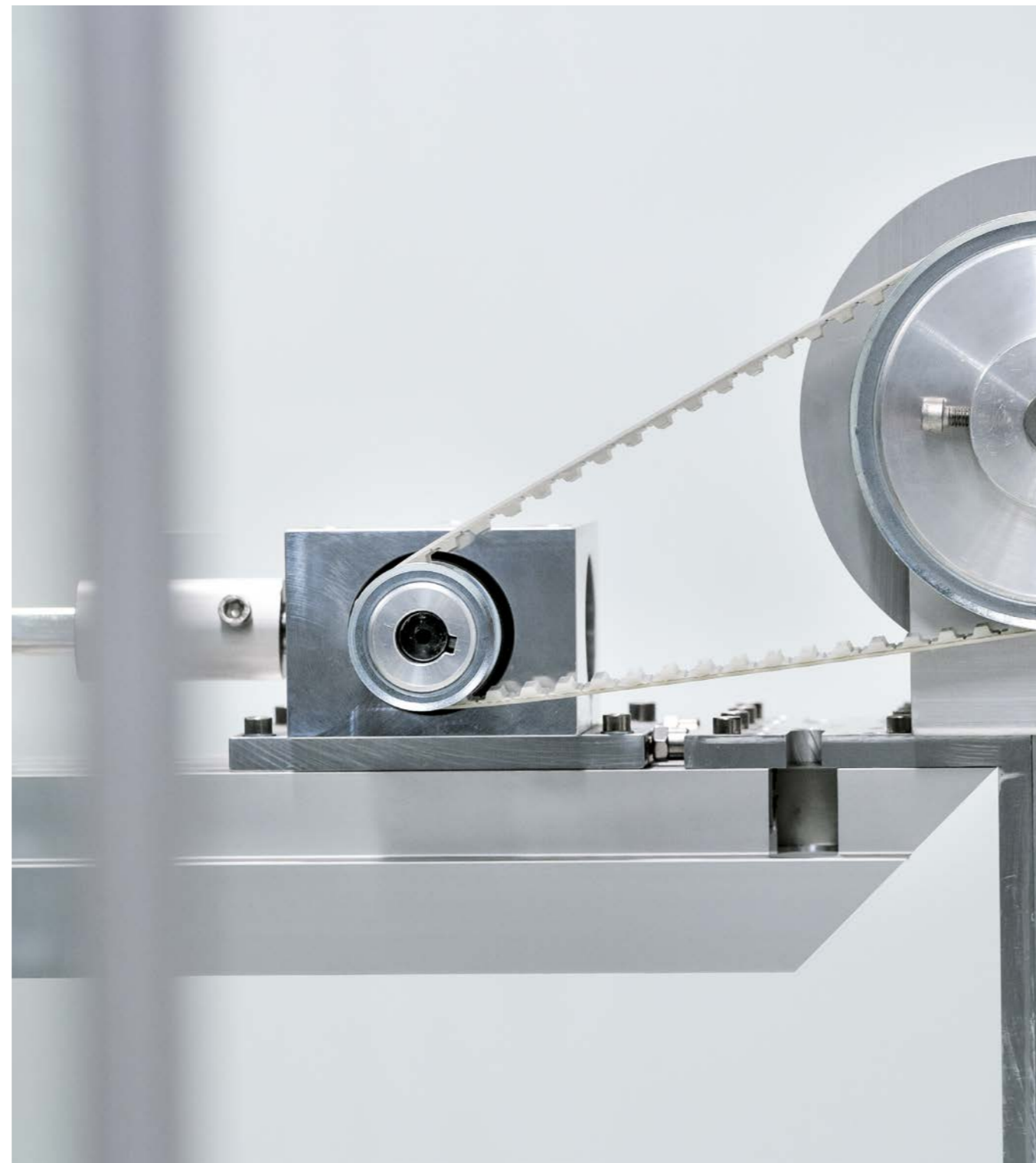
«Eigentlich haben wir sehr wenig Kontakt zur Gemeinde Saint-Aubin. Das Nachbarunternehmen, das mit klassischen Fenstern handelt, ist in der Region bekannter als wir, weil es vor Ort verkauft, wir dagegen nicht», sagt Ghyslaine, die internationale Kontakte gewohnt ist, da sie aus der Hotellerie kommt und auch als Stewardess gearbeitet hat!

## → Handwerkliche Vernunft



Trotz des internationalen Interesses an der Gesellschaft ist man bei Vitrocsa nicht bereit, die eigene Seele zu verkaufen. Und zwar mit einer Entschiedenheit, die manchmal zur Wahl einer vielleicht erstaunlichen Herangehensweise führt: «Wir warten, bis man uns darauf anspricht Partner zu werden. Das ist eine Geisteshaltung. Wenn sich jemand wirklich für unser Produkt interessiert, kommt er auf uns zu, um die Systeme und die Arbeitsweise des Unternehmens kennenzulernen. Das ist die Grundlage unseres Konzepts für den Aufbau von Partnerschaften.»

## ← Die Technisierung im Dienst der Unsichtbarkeit



Hightech und industrielle Produktion. Aber ein handwerklicher Ansatz. Von Anfang an treibt Eric die Erfahrung in der Uhrenbranche dazu, alles zu zeichnen, für alle Teile Pläne zu erstellen. Die Unterstützung des technischen Büros ist daher wesentlich. «Wir haben eine wirklich begabte Zeichnerin, die für uns sehr wertvoll ist. Das war einer der Schlüssel zu unserem Erfolg», sagt er. Eine Idee, die jemand entwickelt, ist also tatsächlich ein Selbstläufer? Nicht wirklich.

Kapitel

5

VITROCSA®

DIE TECHNISIERUNG IM DIENST DER UNSICHTBARKEIT

DAS MINIMALFENSTER

Klimazonen und Normen



Im Laufe der Jahre haben die Produkte von Vitrocsa eine tiefgreifende technische Weiterentwicklung erfahren, um mit den Normen kompatibel zu sein. «Wir haben ein wenig wie Dichter angefangen», räumt Eric ein. Das heisst, man hat sich mehr mit dem Produkt selbst befasst als mit den Normen, mit denen die junge Firma rasch konfrontiert sein würde. Hinter der scheinbaren Einfachheit eines Fensters verbergen sich sehr komplexe Phänomene – insbesondere im Hinblick auf das Vakuum – die einwandfrei standardisiert werden müssen, um das Vertrauen der Kunden und damit die Weiterentwicklung des Unternehmens zu sichern. Die Ingenieurschule von

Biel ist eine wichtige Stütze für Jean-Marc, der sich mit Tests und Patentanmeldungen befasst.

Die Einhaltung der Schweizer Normen ist eine Sache. Aber wenn man auf fünf Kontinenten arbeitet, wird alles komplizierter. Europäische Normen, aber auch amerikanische, australische, nahöstliche... Denn ja, jeder geografische und klimatische Kontext impliziert andere Einschränkungen und damit spezielle Normen. In Amerika beispielsweise gibt es Hurrikans. In der Karibik testeten die amerikanischen Partner die Fenster im Hinblick auf Windstärken von bis zu 350 km/h. Das Glas bleibt dasselbe, aber alles andere muss angepasst werden:

Ablauf, Anpassung der Anschlüsse in Abhängigkeit vom Wind usw.

Und die Belastungen sind zahlreich. Windbelastung in den Vereinigten Staaten oder in der Karibik, wo die Beanspruchung durch salzhaltige Luft am Meer hinzukommt, Kältebelastung in Moskau, Sandbelastung in Abu Dhabi oder anderen Wüstenregionen... es sind tatsächlich Massanfertigungen, die Vitrocsa realisiert. Und alle diese Variationen, diese Produktentwicklungen, werden in den Räumlichkeiten von Saint-Aubin konzipiert, wo die Erforschung neuer Lösungen in Verbindung mit den witterungsbedingten Anforderungen eine Konstante ist.

Ständige Innovation

Die Ausgangsmaterialien, das sind natürlich Glas, Aluminium, Inox und Stahl. Bestimmte Profile sind auch aus Karbon, um die Druckfestigkeit gegenüber dem Wind zu erhöhen. Und dann wird versucht, experimentiert. Beispielsweise interessiert man sich für Keramikkugeln als Ersatz für die Inox-Kugeln des Systems Turnable, um die Reibung möglichst zu minimieren. Diese Kugeln sind praktisch lebenslänglich garantiert; sie kennen weder Elektrolyse- noch Korrosionsprobleme. Damit rührt man an die aktuelle Spitze der Technologie. Und bisher hat niemand daran gedacht, sie im Kontext von Fenstern anzuwenden. Das ist eine absolute Neuheit. Noch ein Beispiel? Die Erfindung eines «4 × 4-Schlittens» mit Federn und Dämpfern, um die gewaltige Last grosser Glasflächen (3 Meter Breite auf 6 Meter Höhe bei 1250 Kilo) besser zu verteilen und perfektes Gleiten zu ermöglichen.

Kurz, bei Vitrocsa wird allein oder in Zusammenarbeit, beispielsweise mit der Ingenieurschule in Sion oder der Technischen Hochschule Lausanne (EPFL), versucht und weiterentwickelt bis die ideale Technologie gefunden ist. Weitere Erfindungen sind in Arbeit oder warten in Schublade... bis die Welt bereit dafür ist! Tatsächlich sind die revolutionären Systeme manchmal zu avantgardistisch,

um sofort Abnehmer zu finden. «Die heben wir für die Zukunft auf», lächelt Eric. «Jede Erfindung bedeutet Kampf!»



## Kopien und Imitate

Sind Kopien und Piraterie ein Problem für die Firma aus Saint-Aubin? Ja und nein. Nein, denn die Kopie ist eine Anerkennung: man kopiert nur die, die es verdienen. Und da der Markt riesig ist, gibt es Platz für alle. Die hochwertigen Kopien, die de facto zur Absatzförderung des Minimalfensters beitragen, geben daher nicht wirklich Anlass zur Besorgnis, denn sie tragen zur Vergrösserung des Marktes bei. Wie bei Fahrzeugen oder Uhren sind die Qualitätslagen natürlich nicht immer identisch. Nicht alle Fenster sind Rolls oder Rolex, anders gesagt Vitrocsa, aber sie erfüllen trotzdem einwandfrei ihre Funktionen.

Aber die Kopie wird zur echten Sorge, wenn sie schlecht ist. Denn diese minderwertigen Imitate schädigen den Ruf des

Produkts. Sie vermitteln dem Kunden einen nachteiligen Eindruck vom Minimalfenster und tragen infolgedessen zur Verbreitung der Vorstellung bei, dass das System nicht gut ist.

Trotz vorhandener Patente ist es bekanntlich schwierig, sich gegen die Kopie zu verteidigen. Was schliesslich Vitrocsa vor allem garantiert, in diesem Bereich an der Spitze zu bleiben, ist ihr ständiger Erfindergeist und die Entwicklung ihrer «Spezialitäten» (schwellenfreier Bodenübergang, schiebbar, schwenkbar, turnable usw.), mit denen sie sich eindeutig von anderen Firmen abheben kann. Und selbst wenn die Konkurrenz sie irgendwann an sich reisst... bei Vitrocsa weiss man, dass die Ausführungsqualität nicht vergleichbar sein wird.



## Generationenwechsel

Wir investieren schon immer etwa 10% unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. «Wir waren nie hinter dem Reingewinn her», heisst es bei Vitrocsa. «Was übrig bleibt, wird wieder in die Forschung investiert.» Jean-Marc ist der F&E-Spezialist im Haus, also derjenige, der Lösungen finden muss. «Ideen kommen von allen Seiten, von einem Architekten, von Eric oder Vanessa», stellt er fest. «Diese Ideen werden weitergesponnen. Und Antworten auf ihre Vorschläge gefunden.»



Heute erfährt Vitrocsa eine grundlegende strukturelle Änderung. Eric Joray übergibt nach und nach den Stab an sein Team. Ein zusammengeschweisstes und schon lange zutiefst davon überzeugtes Team, dass dieses Unternehmen auch ihm gehört. Wie gesagt war jedes Mitglied schon immer selbst für die Qualität seiner eigenen Arbeit verantwortlich. Und es wurde sorgfältig ausgewählt: Die, die bleiben, sind die Guten!

→

Kapitel

6

Da es keinen Nachfolger aus der Familie gibt, schien es die vernünftigste Lösung zu sein, ein Leitungsteam aus den Verantwortlichen der sechs Abteilungen des derzeitigen Unternehmens zu bilden, also aus sechs Personen, die wesentlich zur Entwicklung und zum Erfolg von Vitrocsa beigetragen haben. «Angesichts des Engagements und der fachlichen Qualitäten von Vanessa, Ghyslaine, Hysni, José, Jean-Marc und Sébastien war es normal, dass ihnen das Unternehmen zukommt. Sie werden die Aktien nach und nach aufkaufen und mittelfristig Mehrheitsaktionäre werden. Zu sechst zu sein hat den Vorteil, dass für den Fall, in dem einer aus der Reihe tanzen sollte, die anderen fünf die Lage unter Kontrolle bringen können!»

Diese Entscheidung beruht auf dem langfristigen Ziel der Nachhaltigkeit von Produkt und Unternehmen: seine Struktur, seine finanzielle Gesundheit, seine Entwicklung. Ein wichtiger Meilenstein, aber ein logischer Übergang: Jeder bleibt Herr des Bereichs, für den er heute schon verantwortlich ist.



→

Nachhaltigkeit

**Vanessa Buffat** → Nach über zehn Jahren Erfahrung im Architekturbüro kam sie 2004 zu Vitrocsa. Derzeit ist sie für die technische und kaufmännische Kundenbetreuung zuständig. Sie ist an verschiedenen Produktentwicklungen beteiligt und beschäftigt sich mit der Organisation von Marketing und Kommunikation.

**Ghyslaine de Blaireville** → 2006 als Sekretärin bei Vitrocsa eingestiegen, leitet sie nun unter anderem den Versand in die Schweiz und ins Ausland. Sie besetzt derzeit parallel zu Verwaltung und Buchhaltung den Posten der Chefsekretärin.

**José Pereira** → Er kam 2005 mit einer Vergangenheit als Schlosser zu Vitrocsa, musste jedoch aufgrund der Exklusivität der Hausprodukte alles neu lernen! Offenbar erfolgreich. Heute ist er für das Programm- und Angebotsmanagement sowie die Kundenkontakte verantwortlich.

**Sébastien Franchini** → Er wurde 2005 als Arbeiter angeheuert, denn er kam aus dem Bereich Holz- und vor allem

Aluminiumausbau. Nach und nach übertrug man ihm die Verantwortung für die Aufträge von Kunden und Partnern (Angebote, Auftragsbestätigungen, technische Bauunterlagen und Lieferzeiten) sowie die Verwaltung von Lieferantenbestellungen.

**Hysni Muli** → Er kam 2005 als Arbeiter zu Vitrocsa, hatte bis dahin nur in Restaurantküchen gearbeitet und sprach kaum französisch. 2007 wurde er Werkstattverantwortlicher und verwaltet nun die Werkstatt, den Bestand, die Auftragsverarbeitung sowie die Entwicklung neuer Produkte. Noch genauer? Er hat über 1500 Artikel im Auge!

**Jean-Marc Détraz** → Nach acht Jahren Arbeit als Zimmermann kam er 1997 als Fensterbauer zu Vitrocsa. Zehn Jahre später ist er für Forschung und Entwicklung verantwortlich, wozu auch die Produkttests im Labor gehören.

## Ausgebildet vor Ort

Bei diesen sechs Werdegängen fällt eines auf: Niemand hat eine Hochschule besucht. Weder die Management- noch die Administrationslehre hat jeden Einzelnen gebildet, sondern vielmehr die Arbeit vor Ort.

Diese Tatsache ist für jeden ein Motivationsfaktor. «Denn wer sieht, wie ein anderer vorankommt, sagt sich, dass er es auch selbst schaffen kann», stellt José fest. «Eric hat viel geleistet, indem er die Leute davon überzeugte, dass sie mit ihrer Arbeit hier auch etwas für sich selbst tun. Man macht sich diese Arbeitsauffassung zu eigen. Die Produkte müssen dieses Unternehmen tadellos verlassen, denn ja, es sind unsere Produkte ebenso wie seine. Und hier haben alle diese Mentalität entwickelt. Wir kämpfen für dieses Unternehmen!»

Praktiker, im besten Sinne des Wortes, die gelernt und sich selbst vorangebracht haben. Beispielsweise sprechen heute alle englisch, was noch vor fünf Jahren auf keinen von ihnen zutraf. Und alle beherrschen den Computer. «Ja, sie haben alle in Vitrocsa promoviert», begeistert sich Eric Joray. «Was bei uns funktioniert, ist der gesunde Menschenverstand. Wozu jemanden einstellen, wenn man Persönlichkeiten hat, die sich weiterentwickeln und Verantwortung übernehmen können? Unsere Kundschaft besteht aus Partnern, die ebenfalls Praktiker sind. Der Dialog ist für alle einfacher!»



## → Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft

Was bedeutet Vitrocsa heute für Eric Joray – sieht er darin gewissermassen sein Lebenswerk? «Ich bin stolz, aber auch nicht mehr als das. Ich werde vor allem stolz sein zu sehen, wie sie weitermachen, und glücklich, Zuschauer zu sein. Ich werde sie besuchen, sie sind eine Familie.» Vitrocsa ist ein gesundes Unternehmen. Sein Umsatz verzeichnet ein erfreuliches Wachstum. Ein Chef will nicht, dass nach seinem Ausscheiden alles zusammenbricht. Eine Frage der Eigenliebe vielleicht, aber auch der Achtung der anderen.

«Wir haben Zukunft. Das hier ist ein Unternehmen, das trägt», analysiert Sébastien seinerseits, «und es wäre dumm, sich anderweitig umzusehen. Seine Entwicklung in zehn Jahren war kolossal. Ja, vor zehn Jahren waren wir genauso viele, aber wir produzierten halb so viel wie heute und liefen zweimal mehr. Viele Dinge wurden eingeführt.»

Die Zukunft wird der Gegenwart ähneln: der eines KMU mit globaler Dimension. Dank des

Prinzips der Lizenzverträge wird man in Saint-Aubin weiterhin ein Team mässiger Grösse unterhalten können. Einige Mitarbeiter mehr sind vorstellbar, denn die Zunahme von Partnern und Kunden bedeutet natürlich mehr Arbeit am Sitz. Aber die Volumina könnten mit nur fünf Personen mehr in Saint-Aubin verzehnfacht werden. Am Sitz in Saint-Aubin geht es also darum, die anderen tun zu lassen, was sie gut können, gemäss Erics bewährter Formel, und sich selbst auf den Kern der eigenen Arbeit zu konzentrieren: die Forschung, die Produktentwicklung, die Kommunikation, die Kontakte, die Schulung.

In einem Unternehmen, in dem Leidenschaft und Innovation jeden Einzelnen antreiben, steht fest, dass die Entwicklung neuer Produkte entweder ausgehend von Kundenvorschlägen oder dem, was die Firma in ihren Schubladen birgt, das Ziel ist und bleiben wird. Und bei Vitrocsa in ihrem Nest im Uhrenfabrikgebäude gibt es viele Schubladen!

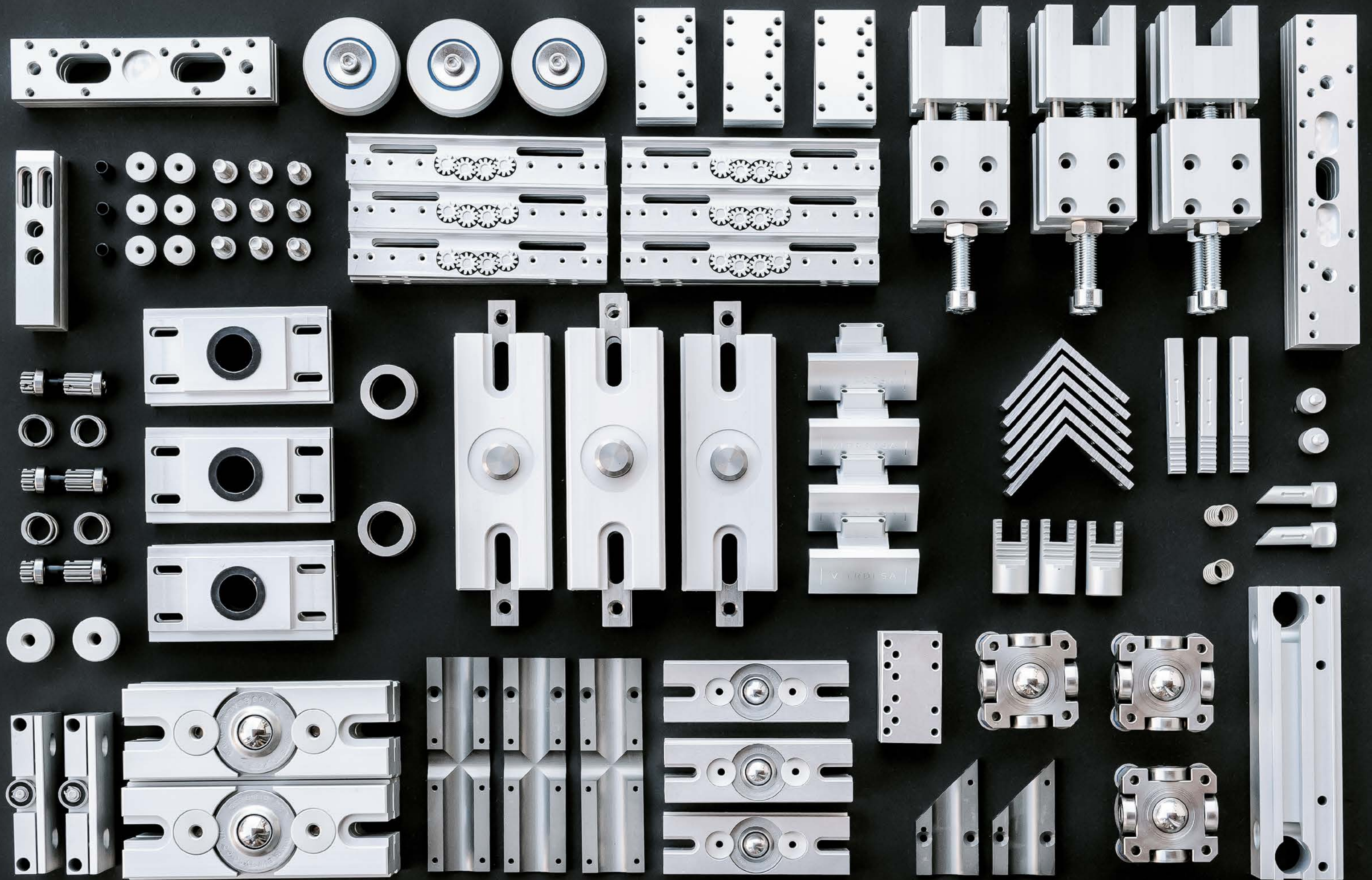
→ Saint-Aubin-Sauges,  
Geschäftssitz von Vitrocsa.



Die Produkte von Vitrocsa

Kapitel

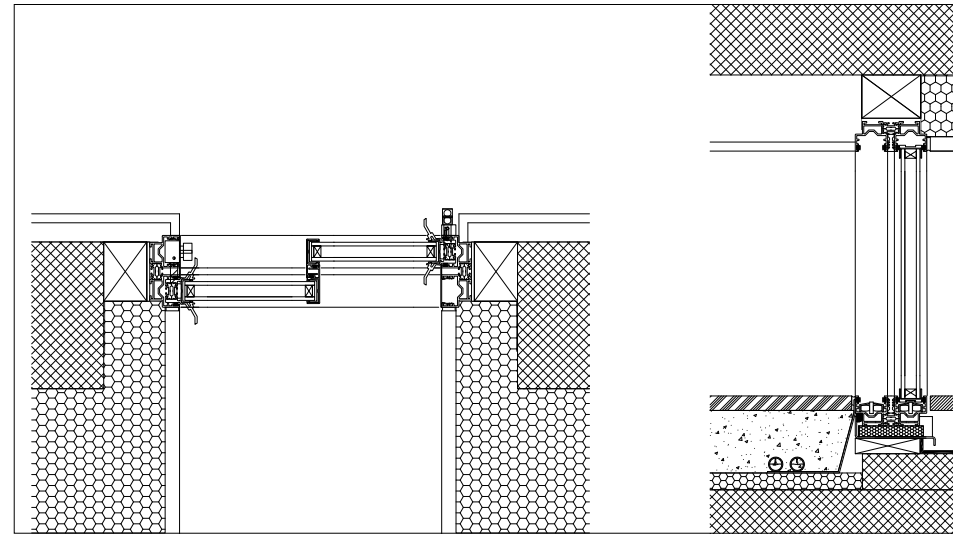
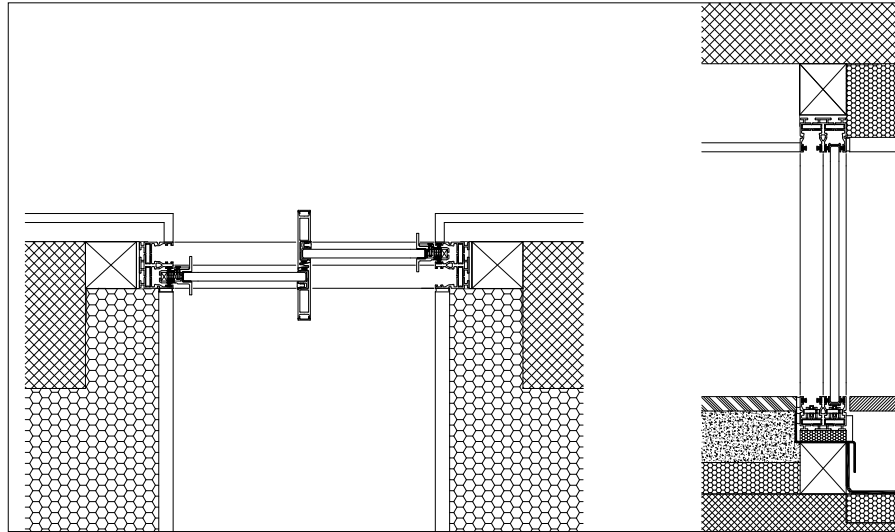
7



## → Produktreihen

**SWIMMS**

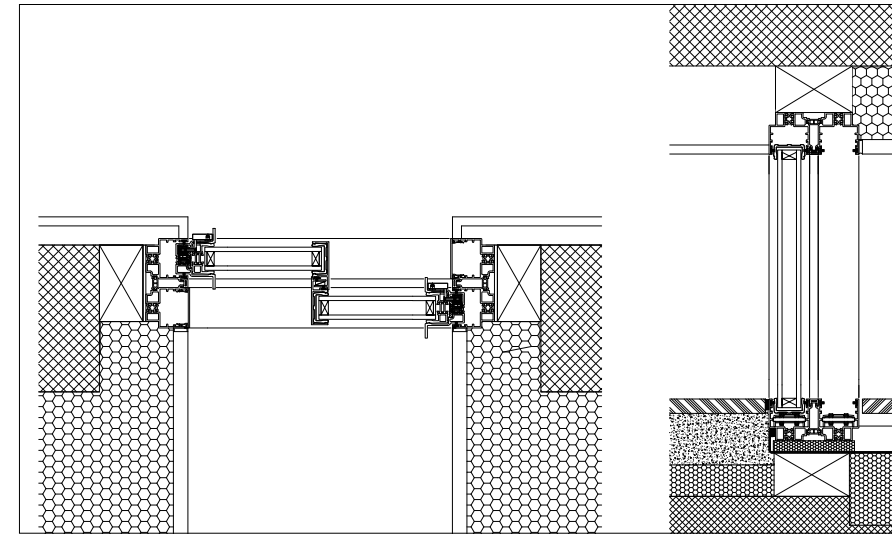
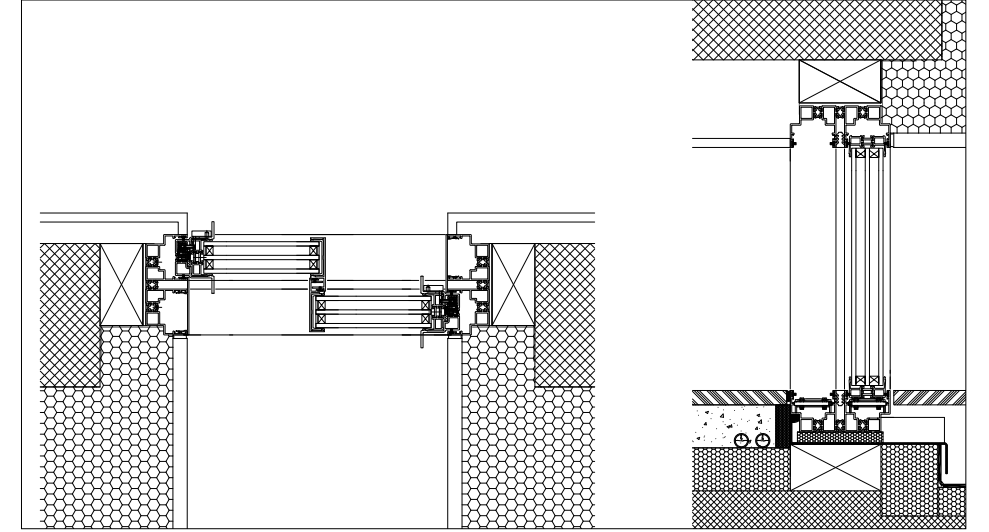
Das Montagesystem für Profile lässt verschiedene Glasstärken zu: 10–12 mm oder 16–20 mm. Diese Reihe ist ideal für Länder mit warmem Klima oder für Innenwände.

**Produktreihe 3001**

Die Produktreihe Vitrocsa 3001 bietet Schiebefenster mit einer Fläche von bis zu 6 m<sup>2</sup> in 26-mm-Doppelglasausführung.

**Produktreihe TH+**

Die Produktreihe Vitrocsa TH+ bietet Schiebefenster mit einer Fläche von bis zu 18 m<sup>2</sup> in 32- bzw. 44-mm-Doppel- oder Dreifachglasausführung. Dank der hervorragenden thermischen Eigenschaften der Profile in Verbindung mit dem Glas werden die aktuellen Normen für einen geringen Energieverbrauch erfüllt.

**Produktreihe V32**

Die neue Produktreihe V32 ist mit einem Glasfaserprofil thermisch verstärkt. Diese Produktreihe ist auf Standardöffnungen mit Schiebe- und Festglaselementen ausgerichtet.

## Anwendungen

### Gewölbt

Ausgeführt mit den gleichen technischen Details wie das Schiebefenstersystem Vitrocsa TH+ bietet die Anwendung in gewölbter Ausführung Halbmesser von 3 Metern für die mobilen Elemente und von 1,5 Metern als Festelement. Um die Präzision der Wölbung zu garantieren, ist diese Anwendung nur eloxiert erhältlich.



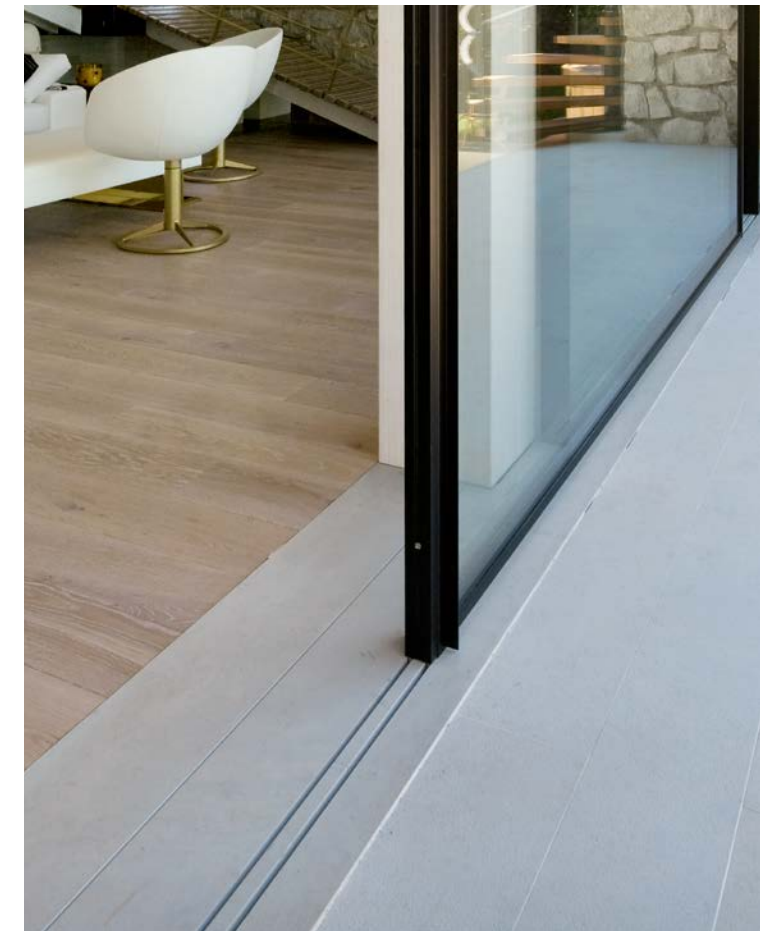
### Schwenkfenster

Es handelt sich um eine Struktur aus eloxierter Aluminiumlegierung (25 Mikron) im Naturton oder farbig lackiert. Die thermolackierte Version ist in einer unbegrenzten Auswahl von Farben erhältlich. In der festen oder schwenkbaren Ausführung hat das vertikale Profil eine Breite von 18 mm. Verriegelung und Abdichtung durch bewegliches Zahnstangensystem oder Schliesszylinder.



### Turnable Corner

Das neue System Turnable Corner wurde zur Raumoptimierung entwickelt. Ein einzigartiges Laufsystem lässt die Scheibenelemente komplett aus dem Weg räumen. Durch diese wichtige architektonische Lösung wird der gesamte Raum an den Fronten und Ecken frei, denn die Verglasungen können in einem speziellen Bereich gelagert werden. Die Scheibenfläche kann bis zu 6m² gross sein und ein Gewicht von 300kg haben. ←



### Senkrechtschiebefenster

Der Rahmen des Senkrechtschiebefensters ermöglicht unbegrenzte Höhen bei gleichbleibenden qualitativen und ästhetischen Eigenschaften. Da sie perfekt ausbalanciert sind, lassen sich die beweglichen Flügel (max. 500 kg pro Glas) mit einem Druck von wenigen Gramm manuell oder motorisiert bewegen.

Sie können auf zwei verschiedene Arten funktionieren:

- System mit zwei identischen Scheiben, die sich gegenseitig ausbalancieren;
- System mit Ausgleichsgewichten an den Seiten (in die Verkleidungen integriert), die eine unbegrenzte Anzahl von Konfigurationen zulassen.



### Schwellenfreier Bodenübergang

Diese Anwendung hat die Besonderheit, den Bodenübergang von Innen- und Aussenarchitektur schwellenfrei zu verbinden. Ausführung in Doppel- oder Dreifachverglasung von 32 oder 44 mm, Schiebefensterflächen bis zu 18m².

## Unternehmensgeschichte

**1986**



Gründung des Unternehmens «Boutique Orchidées» (Einzelfirma) in Onnens. Tätigkeiten: Bau von Wintergärten und Orchideenverkauf.

**1989**



Gründung der Aktiengesellschaft «Orchidées Constructions SA».

**1986–1993**



Bau von 800 traditionellen Wintergärten.

**1993**



Markteinführung der Minimalfenster Vitrocsa 1001 und 2001, komplett intern entwickelt und selbst finanziert.

**1994–1995**



Bau von Wintergärten mit den Fenstern Vitrocsa 2001.

**1996**



Neues Design des Fensters Vitrocsa 3001 durch den Architekten Andrea Bassi; Ausstattung der ersten Villa mit Fenstern von Vitrocsa.

**1996–2000**



Ausführung mehrerer Villenanbauten und neuer Villen mit Fenstern von Vitrocsa.

**2000–2003**



Luxusvillen und -projekte. Beginn der Erschliessung neuer Märkte in Europa.

**2004–2006**



Beginn der Erschliessung neuer Märkte ausserhalb Europas, insbesondere in Russland, Australien, Israel, Indien, Kanada und den Vereinigten Staaten. Entwicklung des Senkrechtschiebesystems.

**2007**



Strategiewechsel des Unternehmens, mit dem es sich nun im Wesentlichen der Fertigung sowie der Forschung und Entwicklung widmen kann. Entwicklung des Produkts Vitrocsa TH+, das Glasflächen von bis zu 18 m² zulässt und den Normen zu niedrigem Energieverbrauch entspricht. Entwicklung des Schwenkfenstersystems.

**2008–2010**



Erschliessung neuer Märkte, insbesondere im Libanon und in den Emiraten. Weitere Neuschöpfungen mit der neuen Produktreihe Swimms, die in ihrer Mono-Version (Einfachverglasung) perfekt die Anforderungen des australischen Marktes erfüllt.

**2011–2012**



Entwicklung des Systems schwellenfreier Bodenübergang, eine neue Anwendung des Systems TH+ durch Integration des Rahmens unter dem Bodenbelag. Entwicklung des Systems Turnable Corner. Beginn einer Zusammenarbeit mit der Kommunikationsagentur Inox; Erstellung insbesondere einer Broschüre und eines Internet-Auftritts. Teilnahme an der Fachmesse 100% Design in London.

**2013**

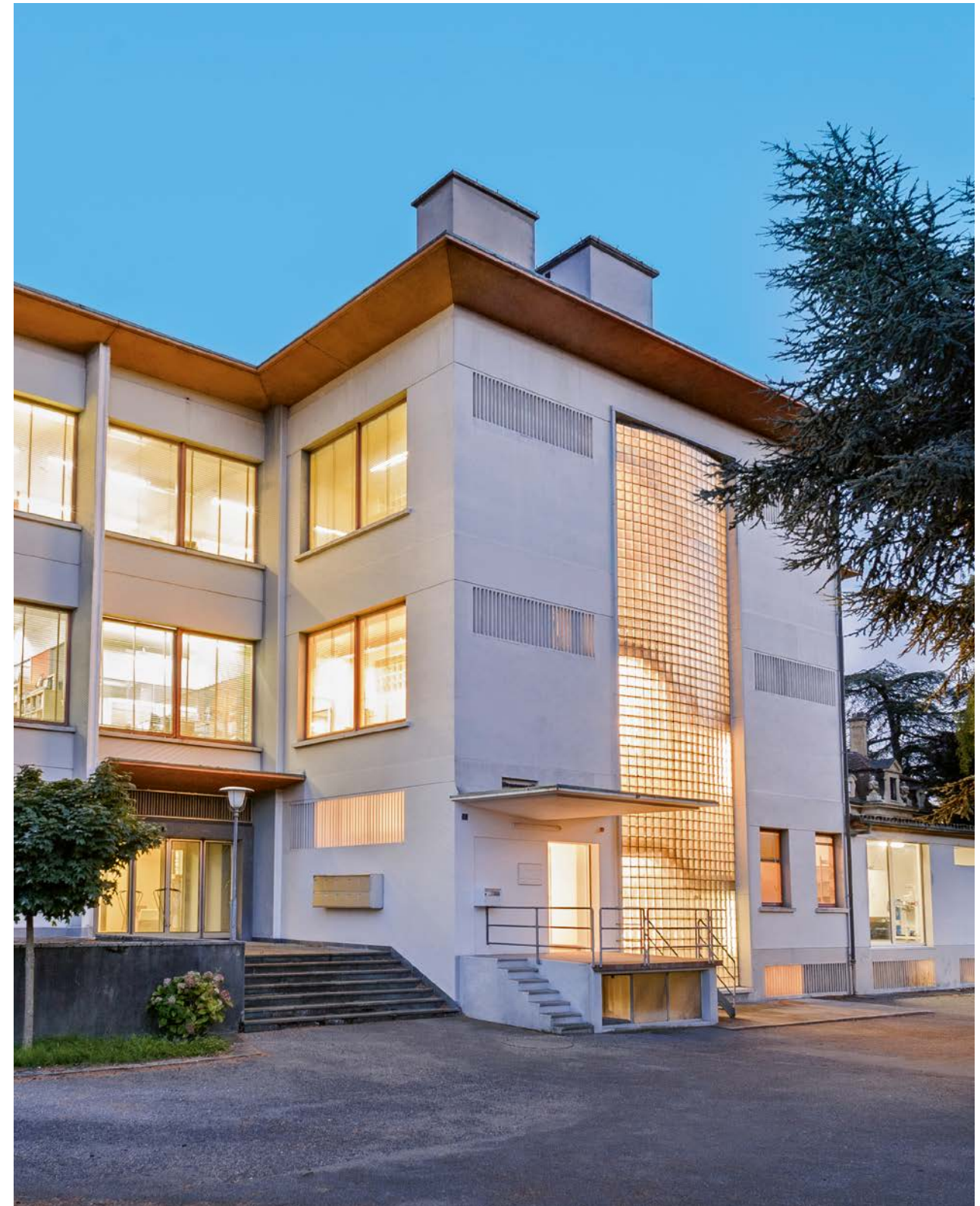


Erschliessung neuer Märkte, insbesondere in Südafrika und Korea. Teilnahme an der Fachmesse Batimat in Paris.

**2014–2015**



Zusammenstellung eines sechsköpfigen Teams zur Übernahme des Unternehmens. Arbeit an der Kommunikation mit Inox Communication und Vox & Verb zur Entwicklung der Broschüre, die Sie in Händen halten.



Deckblatt, Seiten 18, 19, 55

Partner: Wintec, Israel  
Architekten: Yoav Anderman  
Fotografen: Amit Geron

Seite 4

Architekten: Andrea Bassi und Pietro Boschetti

Seite 6

Partner: SIAS, Griechenland  
Architekten: ISV Architects  
Fotografen: Giorgos Messaritakis

Seite 8

Partner: Vitrocsa by Plantalech, Spanien  
Architekten: Mano Arquitectura  
Fotografen: Lluís Carbonell

Seiten 16, 17

Architekten: Pierre Koenig  
Fotografen: Tim Street-Porter

Seite 20

Architekten: ITAR architectes, Frankreich

Seite 21

Partner: Vitrocsa Australia  
Architekten: Peter Christoff  
Fotografen: Scott Buttigieg

Seiten 24, 25, 72

Partner: BIS Europe  
Architekten: Christian de Portzamparc/Peter Marino  
Fotografen: Nicolas Borel

Seiten 27, 50

Architekten: Fran Silvestre Arquitectos Valencia  
Fotografen: Diego Opazo

Seiten 31, 32

Partner: Berger swissFineLine®  
Architekten: Philipp Architekten GmbH  
Fotografen: Udo Geissler

Seiten 45, 73

Partner: Vitrocsa Australia  
Architekten: Welsh & Major  
Fotografen: Katherine Lu

Seite 51

Partner: Vitrocsa by Paul+O  
Architekten: Paul+O

Seite 62

Partner: Metaloid SA, Schweiz  
Architekten: LRS Architectes Sarl

Seite 72

Partner: Vitrocsa by Brava Windows UK  
Designer: Des Harvey  
Fotografen: Maheen Chaudhry

Weitere Fotografen:

Patrice Schreyer, Premtim Hajdari, Didier Jordan

Grafikdesign und Texte:

Inox Communication  
Vox & Verb

VITROCSA

Orchidées Constructions SA  
Rue de la Gare 8  
2024 Saint-Aubin-Sauges/NE  
Schweiz

© Vitrocsa – Dezember 2015

