



Sechs Fragen an den Unternehmer Jürg Gschwend

Jürg Gschwend

Geschäftsleiter Hammer Metall AG
und Hammer Blech AG

Herr Gschwend, Sie haben mit Ihrer Firma einen - für Schweizer Verhältnisse - riesigen Brandschutztür-Auftrag realisiert. Ein Volumen dieser Grösse generiert gewisse - nicht zu unterschätzende - Risiken. Was motivierte Sie als Unternehmer, diese einzugehen? Als wir die Offert-Ausschreibung erhalten hatten, war mir sofort klar, dass es sich hier um einen Auftrag handelt, der aufgrund des Volumens sowie aufgrund der technischen Anforderungen nicht von jedem Metallbauer ausgeführt werden kann. Unsere moderne Infrastruktur, unser Know-how sowie unsere technischen und personellen Ressourcen boten mir Gewissheit, dass wir in der Lage sind, diese Herausforderung erfolgreich zu bewältigen.

In Ihrem Unternehmervorschlag haben Sie die hochglanzpolierten Elemente als beplankte Ausführung ausgewiesen. Wie kamen Sie zu diesem Entschluss? Wie bereits erwähnt, wollten wir gewährleisten, dass die einzelnen Hochglanz-Teile, wenn notwendig, austauschbar sind. Auf dieser Grundidee haben wir weiter entwickelt. Ein wesentlicher Faktor war auch die Tatsache, dass wir die gesamte Blechbearbeitung - welche ein grosses Know-how und eine enge Zusammenarbeit mit der Türproduktion erforderte - im eigenen Hause haben.

Wie haben Sie die Verkleidungen im Detail gelöst? Allzu viel möchte ich nicht verraten, denn schliesslich haben wir eine beachtliche Summe in die Entwicklungsarbeit investiert. Mit unserer hauseigenen Blech- und Lasertechnik waren wir in der Lage, die hochglanzpolierten Feinbleche von 1 mm Stärke sauber abzuwickeln und diese den verschiedenen Gehrungen entsprechend so zu schneiden, dass kaum eine weitere Nachbearbeitung notwendig war. Die Befestigung auf den Türprofilen erfolgte ebenfalls mit einem eigen entwickelten, rein mechanischen System.

Wo lagen für Ihre Unternehmung die grössten umsetzungstechnischen Herausforderungen? Vieles ist im Voraus planbar. Wie sich jedoch das Ganze umsetzen lässt, ist eine andere Frage. Neben unseren hauseigenen Leistungen haben wir natürlich auch gewisse Fremdleistungen - welche unsere Logistik stark prägten - eingekauft. So beispielsweise die Profile bei der Pestalozzi AG. Auch im beschlagentechnischen Bereich liessen wir uns von der Glametec GmbH, - welche uns auch mit den zum Teil sehr komplexen Beschlägen belieferte, beraten. Dazu kamen die hausexternen Oberflächenbehandlungen und auch die Glaslieferungen. Hätte einer dieser Lieferanten die Vereinbarungen nicht eingehalten, so hätte dies ernsthafte Konsequenzen auf die Folgetermine haben können.

Haben die Zusammenarbeiten wie geplant funktioniert? Ja, alle beteiligten Unternehmer haben eine Top-Leistung gezeigt und auch die prozessorientierte Zusammenarbeit mit den Architekten und der Bauleitung kann als vorbildlich und erfolgreich bezeichnet werden. An dieser Stelle möchte ich allen Beteiligten unseren Dank aussprechen.

Können Sie das «Riesenprojekt Prime Tower» für Ihre Firma als erfolgreich bezeichnen? Ja, auf jeden Fall. Einerseits war die gesamte Abwicklung - von der Offerte bis zur Montage - erfolgreich. Andererseits haben wir durch diese Realisation einen nicht zu unterschätzenden Leistungsnachweis erbracht, welcher uns bereits wieder einen noch grösseren Auftrag für Brandschutz-Türelemente eingebracht hat. Für das Objekt Richti Areal Wallisellen dürfen wir 900 Brandschutztüren liefern.

BRANDSCHUTZ



Die Zwischenlagerung der Rahmenelemente forderte einen entsprechenden Platzbedarf.

L'entreposage provisoire des éléments de cadre a nécessité une place importante.

> stellte die Anforderung nach einer möglichst montagefreundlichen Konstruktion. Denn einerseits sorgten rund 300 verschiedene Handwerker im Hause für turbulente Arbeitsbedingungen und andererseits verlangten auch die Liftkapazitäten im Rohbau eine genaue Koordination. Dieser speziellen Anforderung ist Hammer Metall AG gerecht geworden, indem sie die Türrahmen vorab in die vorgesehenen Maueröffnungen montierten. Dadurch konnte gewährleistet werden, dass die Handwerker der anderen Baulose ihre Arbeiten ungehindert und ohne Verzögerung weiterführen konnten. Nur dank der hervorragenden und fein abgestimmten Zusammenarbeit aller Beteiligten wurde es möglich, alle Elemente rechtzeitig fertig zu stellen und am Objekt einzubauen. Mittlerweile erfüllen die rund 700 Brand- und Rauchschutztüren ihre Funktion und tragen ihren Anteil zur Sicherheit im Gebäude bei. Die meisten Räumlichkeiten sind mittlerweile durch ihre Mieter – grösstenteils aus dem gehobenen Dienstleistungssektor – bezogen. ■

INTERVIEW

Six questions à l'entrepreneur Jürg Gschwend

M. Gschwend, vous avez avec votre entreprise traité une commande immense – à échelle suisse – de portes coupe-feu. Un volume de cette importance comporte un certain nombre de risques qui ne peuvent être sous-estimés. Qu'est-ce qui vous a motivé à vous lancer ? Quand nous avons reçu l'appel d'offres, il m'est de suite apparu, au vu du volume et des exigences techniques, qu'il s'agissait là d'une commande qui ne pouvait être exécutée par le premier constructeur métallique venu. Avec nos infrastructures modernes, notre savoir-faire et nos ressources techniques comme personnelles, je savais que nous étions en mesure de relever ce défi.

Dans votre proposition de mise en œuvre, vous avez opté pour des éléments polis haute brillance en panneaux. Comment êtes-vous parvenu à ce choix ? Comme je vous l'ai dit, nous voulions que chaque élément poli puisse être remplacé au besoin. Nous sommes donc partis de cette idée. Le fait que l'usinage des tôles soit intégralement réalisé en interne a également constitué un facteur décisif, cette étape nécessitant un savoir-faire solide et une collaboration étroite avec l'atelier de production des portes.

En détails, comment avez-vous résolu la question des revêtements ? Je ne souhaite pas trop en dire, car nous avons au final investi une somme conséquente dans la phase de développement. Grâce à nos compétences internes en matière de traitement laser et de production de tôle, nous étions en mesure de travailler parfaitement les tôles polies haute brillance de 1 mm d'épaisseur, puis de les découper selon différents angles, de sorte que très peu de travail ultérieur restait nécessaire. La fixation sur les profilés de porte était également réalisée avec un système mécanique, développé par nos soins.

Quels ont été pour votre entreprise les principaux défis de mise en œuvre ? Beaucoup d'éléments sont planifiables à l'avance. Mais la mise en œuvre de l'ensemble est un autre problème. Outre nos compétences internes, nous avons naturellement externalisé certaines prestations, qui ont fortement imprégné notre logistique. Par exemple les profilés de Pestalozzi AG. En matière de ferrures également, nous avons fait appel aux conseils de Glametec GmbH, qui nous a par ailleurs fourni certaines des ferrures les plus complexes. Enfin, ont aussi été externalisés les traitements de surface et la fourniture des vitrages. Si un seul de ces fournisseurs n'avait pas respecté ses engagements, ceci aurait pu avoir de sérieuses conséquences sur les délais.

La collaboration s'est-elle déroulée comme prévu ? Oui, toutes les entreprises impliquées ont été très performantes ; par ailleurs, la collaboration avec les architectes et le maître d'ouvrage, axée sur les processus, peut elle aussi être qualifiée d'exemplaire et réussie. Je tiens à cette occasion à remercier tous les participants.

Considérez-vous l'énorme projet « Prime Tower » comme un succès pour votre entreprise ? Oui, bien sûr. D'une part, son déroulement fut un succès, depuis l'offre jusqu'au montage. D'autre part, ce projet est l'illustration de nos compétences et nous a déjà permis de remporter une autre grosse commande d'éléments de portes coupe-feu. Nous devons fournir 900 portes coupe-feu pour le complexe du quartier Richti à Wallisellen. ■