

# Mit modernen Produktionsmitteln Zeit einsparen

Der Geländermarkt steht preislich stark unter Druck. Dessen ist sich der Unternehmer Markus Jetzer bestens bewusst. Wie er in dieser Marktsituation agiert, erfahren Sie im Interview. Text: Redaktion

Die **Jetzer Metallbau** in Grabs SG ist ein typischer Metallbaubetrieb. Inhaber Markus Jetzer führt persönlich die Unternehmung, in der 13 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt sind. Davon sind zwei Mitarbeiter in der Planung tätig und eine Mitarbeiterin in der Administration. Neun Mitarbeiter arbeiten in der Werkstatt und in der Montage. Selbstverständlich bildet die Firma auch Lehrlinge aus. Im Moment sind es deren drei. Markus Jetzer ist Metallbaumeister und hat die Firma vor zwölf Jahren gegründet.

Neben der Führung seiner Firma engagiert sich der Unternehmer in seinem Berufsverband, der Schweizerischen Metall-Union (SMU). Er ist Mitglied des Vorstandes im Fachverband Metallbau Sankt Gallen und seit sechs Jahren Chefexperte des Qualifikationsverfahrens für die Metallbauer der Kantone Sankt Gallen, Appenzell Inner- und Ausserrhoden sowie des Fürstentums Lichtenstein.

Die Kundschaft der Rheintaler Firma setzt sich zu ca. 30% aus Auftraggebern der öffentlichen Hand, 50% privaten Bauherren und 20% Architekten zusammen. Die Unternehmung erledigt vorwiegend Aufträge im allgemeinen Metallbau (Stahl und Edelstahl) und in der Aluminiumverarbeitung.

Die «metall» sprach mit Markus Jetzer über die Geländerproduktion in der heutigen Zeit.

## Fünf Fragen an den Unternehmer

**Herr Jetzer, welches sind für Sie im Moment die grössten Herausforderungen im Geländerbau?**

Ganz eindeutig der Preis. Technische und Normen-Vorgaben sowie Sonderwünsche von Bauherren und Architekten können wir umsetzen. Dafür sind wir ja Metallbauer. Aber mit den heutigen Marktpreisen ist es immer schwieriger, Aufträge gewinnbringend abzuwickeln. Wir sind in unserer Region (St. Galler Rheintal, unmittelbar an der Grenze zu Österreich und Deutschland) stark unter Druck: Einige Firmen importieren ganze Geländer. Andere führen Halbfertigprodukte ein, welche sie dann in der Schweiz weiterverarbeiten. Und dann gibt es noch Unternehmungen, die zwar in der Schweiz produzieren, dies aber auf industrieller Basis



«Für mich ist wichtig, dass die Produkte von Creametal von Metallbauern konstruiert worden sind. Die Leute haben ja selber noch Geländer auf Böcken zusammengeschweisst und wissen, was der Metallbauer braucht.» Markus Jetzer

mit Schweißrobotern und einem ausgeklügelten System mit Rohrlaser. Da wird es schwierig, kostenmässig mitzuhalten.

**Sie haben sich entschieden, die Geländer selber herzustellen. Was hat sie dazu bewogen? Weshalb kaufen Sie die Geländer nicht günstig im Ausland ein?**

Erstens will ich so viel Wertschöpfung als möglich im eigenen Betrieb realisieren, zweitens habe ich Verantwortung gegenüber meinen Mitarbeitern und Lehrlingen. Ich habe Mühe damit, dass doch viele Leute eine «Im-Ausland-Schnäppchen-kaufen-Mentalität» an den Tag legen und gleichzeitig den hohen Schweizer Lebensstandard als selbstverständlich erachten. Diese Katze beisst sich in den Schwanz: Woher



Die Geländerlehre Creastar bietet viele Vorteile.

sollen so die Mittel kommen, um die hohen Schweizer Löhne und betrieblichen Ausgaben zu bezahlen, wenn der Konsumfranken ins Ausland abwandert?

**Was unternehmen Sie, damit die Geländerproduktion trotz schwierigem Umfeld genügend Gewinn abwirft?**

Bei den Geländeraufträgen sind wir preislich immer unter Druck. Daher müssen wir dafür sorgen, dass die Produktion und die Montage ohne Verlust an Qualität in der kürzestmöglichen Zeit erledigt werden. Wir investieren also viel Zeit in die Planung, bevor wir mit der Herstellung der Geländer beginnen. Ebenso wichtig ist, dass wir mit modernen Fertigungsmethoden und Werkzeugen weiter Zeit einsparen können. Zeit ist Geld! Daher haben wir nach geeigneten und auch für den Kleinbetrieb zahlbaren Produktionsmitteln gesucht.

**Sie haben fast die gesamte Geländerproduktionslinie von Creametal Stück für Stück über die Jahre angeschafft. Welche Nutzen bringen ihnen die Geräte?**

Zeitreduktion und Präzision. Das gilt nicht nur für bestens qualifizierte Mitarbeiter, sondern auch für die weniger erfahrenen. Ein weiterer Vorteil ist auch die genauere und zuverlässigere Kalkulation: Wenn ich für den Auftrag Crea-Geräte einplanen kann, gibt es in den Herstellungs- und Montagezeiten kaum Überraschungen.

Ohne die Geräte von Creametal könnten wir viele Aufträge wirtschaftlich nicht positiv abschliessen. Unsere Erfahrung zeigt uns, dass wir bei zwei gleichen Geländern im Durchschnitt pro Laufmeter 20-40% in der Produktion und bei der Montage einsparen können. Dadurch erhöht sich der Deckungsbeitrag eines durchschnittlichen Auftrags um ein Vielfaches.

**War die Investition in die Produkte von Creametal eine starke Belastung für Ihr Unternehmen?**

Nein, die Investition war ohne weiteres tragbar. Dies umso mehr, als ich die Geländerbaulinie Schritt für Schritt kaufen konnte. Das waren Investitionen von jeweils Fr. 500.- bis Fr. 15000.-. Einen Schweißroboter, der rund eine halbe Million Franken kosten würde, kann sich der durchschnittliche Metallbaubetrieb gar nicht leisten. Aber die Investitionen in die Produkte von Creametal belasten das Betriebsergebnis nicht und sind rasch abgeschrieben. ■