

Unternehmen des Metallbaues

Internet nicht flächendeckend belastbar

Mit Fleiß und Präzision punkten die hessischen Metallbauer. Den Wettbewerb erschweren wohl Billiganbieter aus Thüringen und Betriebe der öffentlichen Hand, deren Leistungsportfolio sich teils mit dem klassischen Metallbau überschneidet. Was die Auftragslage für 2014 betrifft, ist die Stimmung der befragten vier Geschäftsführer ganz gut.

Heinrich Fehr GmbH, Trendelburg

Walter Fehr, Geschäftsführer: „Wir sind mit unseren 16 Mitarbeitern stark auf regionale Kunden ausgerichtet. Aufträge führen wir im Umfeld von ca. 100 km aus. Unsere Marktsegmente sind klassisch: Fenster, Türen, Tore, Wintergärten, Vordächer und auch Schlosserarbeiten wie Schutzgitter für Bäume. Um sich im Markt derzeit gut zu positionieren, sind Alleinstellungsmerkmale hilfreich. Wenn Kunden den Firmennamen hören, dann muss es bei ihnen sofort aufblitzen, ...ach, das macht der Fehr...“ Viele Anfragen erhalten wir inzwischen via E-Mail, über diesen Weg wird eine schnelle Kommunikation gefordert, der man auch Rechnung tragen muss. Will heißen, wir schreiben wesentlich mehr Angebote und die Anfragen müssen schnell beantwortet werden. Die Konjunkturlage in Hessen ist stabil und unverändert auf zufriedenstellendem Niveau. Wenn die Politiker eine handwerksfreundlichere Auftragsvergabe gestalten könnten, hätten wir mehr Zeit für das Kerngeschäft. Eine Entwicklung gefällt mir überhaupt nicht, nämlich dass immer mehr öffentliche Eigenbetriebe mit uns in den Wettbewerb treten. Das fehlt uns gerade noch. Die Infrastruktur um unseren Standort ist vergleichsweise gut, schließlich liegt Kassel ja zentral in Deutschland. Mit der Betreuung des Fachverbandes Metall sind mein Bruder und ich sehr zufrieden, die Fortbildungsangebote treffen unseren Bedarf. Auch was Fachkräfte und Auszubildende anbelangt, können wir hier nicht klagen, für unsere Anforderungen ist die Situation auf dem Arbeitsmarkt gut.“

Metall- & Fensterbau Dieter Käufer, Philippsthal

Dieter Käufer, Geschäftsführer: „Meine vier Mitarbeiter sind vor allem mit den Segmenten Vordächer, Insektenschutz, Geländer und Überdachungen beschäftigt. Wir sind regional tätig, im Umfeld von ca. 150 Kilometern. Unser Markt ist stabil, über Auslastung können wir uns nicht beklagen. Nur tendieren leider immer mehr Kunden zu Billigprodukten. Was die Verkehrsanbindung betrifft, haben wir in Philippsthal eine zentrale Lage. Die Grenze zu Thüringen ist ein bisschen ungünstig, weil die Betriebe dort mit einem niedrigeren Lohnniveau kalkulie-

ren. Gute und einsatzfreudige Azubis sind in unserer Region nur schwer zu finden, Fachkräfte eigentlich gar nicht. Im August 2013 haben wir von der Arbeitsagentur über 18 Bewerbervorschläge erhalten, aber nur ein Interessent hat sich bei uns gemeldet. Offenbar besteht bei den Arbeitssuchenden kein Interesse an handwerklichen Berufen. Die Landespolitiker könnten die kleineren Betriebe stärker von Bürokratie entlasten, das Steuerrecht vereinfachen und in Sachen Ausbildung eine bessere Unterstützung anbieten. Dann wäre uns etwas geholfen.“

Schlosserei Wiesemann, Waldeck

Karl-Friedrich Wiesemann: „Mit Hessen als Standort sind wir insofern unzufrieden, als dass das Internet teilweise sehr schlecht ausgebaut ist und das Mailen insbesondere größerer Datenmengen somit mühsam ist. Ohnehin ist die gesamte Infrastruktur in Süd-Hessen ausbaubedürftig. Die Defizite erleben wir unmittelbar, wenn wir für gewerbliche Kunden in Nord-Hessen arbeiten. Trotz vieler Konkurrenten, die mit Billigpreisen werben, vertrauen unsere Auftraggeber auf unsere qualitativ hoch-

wertigen Leistungen. Die kommenden drei Quartale sind wir jedenfalls prall ausgelastet. Gefragt sind vor allem Geländer, Treppen und Zubehör. Viel Energie investieren wir in den Nachwuchs: Zur Zeit bildet unser zehnköpfiges Team auf gut 700 Quadratmetern Fläche zwei junge Leute aus. Wir sind Partner des Pilotprojektes TOPAS – Top-Ausbildungsstelle: Die Azubis lernen in dem Projekt Knigge-Regeln, verbessern ihr Englisch oder stärken durch gemeinsame Kanufahrten ihr Verhältnis zum Ausbilder.“

Kramer-Fluck Metallbau GmbH, Hofheim

Albert Fluck, Geschäftsführer: „Trotz eines stabilen Kundenstamms beeinflusste uns Anfang 2013 die politische Lage, wie auch viele Konkurrenten in der Branche. Die bevorstehende Bundestagswahl führte zu einer wirklich schlechten Auftragslage, da viele Kunden Angst hatten, in

größere Projekte vor einem eventuellen Umschwung zu investieren. Mittlerweile jedoch entspannt sich die Lage und wir waren im Dezember bereits bis Mai 2014 mit Aufträgen ausgelastet. Unser Familienunternehmen besteht in fünfter Generation seit 1903. Derzeit haben wir keinen

Auszubildenden, jedoch fünf zuverlässige Mitarbeiter. Westlich von Frankfurt liegen wir in Hofheim sehr zentral. Unsere Kunden sind hälftig gewerblich und privat. Sie schätzen, dass wir variabel und individuell arbeiten. So passen wir unsere Türen und Treppen millimetergenau an.“