

Fähige Partner betrieblicher Entwicklung

Interview mit WindowStar Geschäftsführer Michael Janetschek

Von der Notwendigkeit mittel- und langfristiger Entwicklungskonzepte ist Michael Janetschek zutiefst überzeugt. Nur so könne man sich als Fensterbaubetrieb technischem Fortschritt und wandelnden Kundenwünschen anpassen. Pragmatisch geht er dabei von den Fensterwerkzeugen als kleinstem gemeinsamen Nenner aus. Mit einem fähigen Partner der einem die Abstimmbarkeit abnimmt, würden dann auch komplexe Projekte überschaubar, sagt er.

📷 & 🗣️ Robert Kittel

WindowStar im tschechischen Planá nad Lužnicí ist ein Unternehmen der Elk-Holding, hierzulande vor allem als Fertighaus-Hersteller präsent. Rund 190 Mitarbeiter fertigen Kunststoff-, Holz-, und Holz-Alufenster und -türen. Wir sprachen mit Geschäftsführer Michael Janetschek.

— **Herr Janetschek, Sie arbeiten seit vielen Jahren mit Oertli zusammen. Sie sehen den Werkzeughersteller als strategischen und beratenden Partner – warum?**

„Das geht von der Erstellung eines generellen Produktionskonzeptes bis hin zu Produkt und Neuentwicklungen. Wir haben mit Oertli einen Partner, mit dem man von Anfang an alles durcharbeiten kann – bis zur Fertigstellung des gesamten Projektes. Im täglichen Bedarf ist es das Schleifservice, auf das wir umgestellt haben, einfach, weil es funktioniert.“

— **Neben dem Werkzeug, welches Know how, welche Dienstleistungen kann denn Oertli bieten?**

„Oertli ist der erste Ansprechpartner, wenn wir aus einer Idee etwas Neues entwickeln wollen. Wir haben vor einiger Zeit unser gesamtes Fertigungskonzept infrage gestellt und gemeinsam mit Oertli ein Anlagenkonzept entwickelt, welches wir in unserem Wachstum seither konsequent weiter verfolgen.“

WindowStar gehört zur Elk-Holding und produziert mit 190 Mitarbeitern Kunststoff- und Holzfenster sowie Türen

— **Können Sie kurz beschreiben, wie das abläuft?**

„Das war genauso unkompliziert, wie eigentlich jedes Projekt mit Oertli. Wir haben

VIDEO ZU DIESEM INTERVIEW

QR-Code führt zum Video.



uns zusammengesetzt und die Ist-Situation analysiert. Dann haben wir die neue Anlage gekauft. Oertli und der Maschinenlieferant sind gemeinsam mit uns an einem Tisch gesessen, wir haben die Zielvorgaben gemacht und Oertli hat dann sehr selbstständig die Abstimmung mit dem Maschinenhersteller durchgeführt, Belegungen festgelegt und auf die Maschine optimiert. Genauso wurde es dann auch umgesetzt, was uns viele der üblichen Probleme erspart, weil es einen zentralen Koordinator gab.“

— **Könnte man den Wert solcher Serviceleistungen beziffern? Bedeutete das für Sie persönliche oder finanzielle Einsparungen?**

„Eigentlich ist das keine reine Kostenfrage. Vielmehr muss man sich fragen, ob das

Know-how überhaupt im eigenen Haus vorhanden ist. Man sollte ja in jedem Projekt ausreichend Personal- und Zeitrressourcen einplanen. Wenn Oertli dabei ist, dann ist das aber meistens deutlich weniger. Vor allem die Ausfallsicherheit steigt spürbar an, wenn Überraschungen ausbleiben und man termingerecht wieder in Produktion gehen kann, um seine Kunden zu bedienen.“

— **Wie wichtig ist denn die Personalweiterbildung in solchen Projekten?**

„Das ist eigentlich einer der ganz wichtigen Punkte. Weil – das gute Werkzeug bleibt an sich nur so lange gut, so lange es gut gepflegt und sachgemäß verwendet wird. Oertli hat unsere Mitarbeiter so weit entwickelt, dass sie tatsächlich eine dauerhafte Qualitätssicherung am Werkzeug erreichten. Das Training der Mitarbeiter bedeutet ja nicht nur Werkzeugschonung, sondern dadurch auch eine dauerhaft bessere Produktqualität und damit bessere Marktchancen.“

— **Das geht aber weit über die reine Werkzeugbestellung hinaus. Warum sehen Sie das Werkzeug als strategischen Vorteil?**

„Ich glaube jeder sollte sich anschauen, ob sein Werkzeugausrüster nicht mehr machen kann, als nur Werkzeug liefern. Es heißt doch immer, durch's Reden kommen die Leute zamm. Wer den Dialog sucht, der kann bei der ganzen Sache nur gewinnen.“ ●

GF Michael Janetschek: „Oertli ist der erste Ansprechpartner, wenn wir aus einer Idee etwas Neues entwickeln.“

