

Türmanagement-Lösungen aus einer Hand

Kaba News: Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen der Kaba AG und der E. Feldmann AG

Mit ihrer neuen Distributionspolitik strebt die Kaba AG eine Serviceverbesserung für ihre Kunden an. Ein dichtes Vertriebsnetz, die absolute Verlässlichkeit der Partner und eine klare Rollenverteilung sind Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung der Strategie. Die E. Feldmann AG mit Sitz in Winterthur und Widnau ist ein Musterbeispiel, wie eine gute Partnerschaft aussehen kann und wie Bauherren von einem abgerundeten Dienstleistungsangebot profitieren.

«Ausschlaggebend für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist die Übereinstimmung der Firmenphilosophie», ist Ewald E. Feldmann, Inhaber der E. Feldmann AG, überzeugt. «Und die lautet sowohl bei Feldmann wie bei Kaba: innovatives Denken und rasches Umsetzen von neuen Ideen.» Und von Seite der Kaba AG wird ergänzt: «In der Firma Feldmann sehen wir einen Partner, welcher unsere Voraussetzungen in hervorragender Weise erfüllt. Dies gibt uns das gute Gefühl, dass die Ideen, welche wir bei der Entwicklung unserer Produkte in den Vordergrund stellen, beim Kunden und Anwender auch umgesetzt werden.»

Ewald E. Feldmann hat die Firma «Feldmann Eisenwaren» 1986 von seinem Vater übernommen, im letzten Jahr komplett umstrukturiert und auf fünf Kernbereiche konzentriert: Sicherheitssysteme, Briefkastenanlagen, Veloparkiersysteme, Überdachungen und Metallbaufertigteile. Das Unternehmen, das heute 14 Mitarbeiter/-innen beschäftigt, hat ein modernes Corporate Design erhalten. Aus dem Eisenwarenhändler ist «Die Gebäudeausrüster» geworden. Der Name soll ausdrücken, dass Feldmann ein breites Angebot für die Ausrüstung von Gebäuden hat, umfassend plant, vorausschauend mitdenkt und komplexe Aufgaben umsetzt. Der Kunde hat einen einzigen Ansprechpartner, der ihm verschiedene Wünsche erfüllen kann. Feldmann: «Wir haben beispielsweise für einen Kunden eine Lösung erarbeitet, wie der Zutritt zu einem Gebäude elektronisch geregelt werden kann, ohne dass die Fluchtwege blockiert sind.» Gleichzeitig hat Feldmann die Fluchtwegbeschriftung, die Panikentriegelung, den Einbruchschutz, die Feuerlöschgeräte und das Postverteilssystem geliefert und montiert.

«Wir empfehlen den Architekten und Generalunternehmen, uns schon zu Beginn der Planung einzubeziehen, damit die Schnittstellen optimiert werden können. Die modernen Bus-Systeme beispielsweise bieten heute sinnvolle Vernetzungsmöglichkeiten, was die Sicherheit eines Gebäudes erhöht. Auf der BKP-Liste sind unsere Dienstleistungen leider erst unter BKP-Nummer 275 zu finden», schmunzelt Feldmann, «so dass wir nicht selten zu spät kontaktiert werden und die optimale Sicherheitslösung nicht mehr realisiert werden kann.»

Feldmann vertreibt, installiert und betreut die gesamte Produktpalette von Kaba: «Mechanik», «Mechatronik», «Elektronik» und «Automatik». Damit die Mitarbeiter mit den Entwicklungen der Technik Schritt halten können, nehmen sie regelmässig an Aus- und Weiterbildungskursen bei der Kaba AG teil. Für die Beratung, die Programmierung, die Montage und den Unterhalt der mechatronischen und elektronischen Schliesssysteme stehen bei Feldmann Spezialisten zur Verfügung. «Die Konstanz des Teams ist ein grosser Vorteil», so Feldmann. «Viele unserer Mitarbeiter sind schon seit Jahren bei der Firma. Sie kennen die Produkte von Kaba sowie die installierten Anlagen bis ins letzte Detail und können in kurzer Zeit massgeschneiderte Lösungen erarbeiten.»



Zu den Kunden von Feldmann gehören Liegenschaftenspezialisten wie Allreal, Göhner Merkur oder Zschokke. Aber auch viele Privatkunden und Geschäfte. Dass Feldmann eine Art Vorzeigeunternehmen ist, zeigt auch die Kampagne der Zürcher Kantonalbank. Die Bank hat Ewald Feldmann als Beispiel für einen erfolgreichen KMU auf Plakaten und in Inseraten abgebildet.