

Joseph Michel, Chef von Michel Stores AG

«Ausschlaggebend für unseren Erfolg war der Mut»

Seit mehr als 50 Jahren bringt die Firma Michel Stores in Sitten industrielle Fertigung und Handwerk unter einen Hut und bietet massgeschneiderte Lösungen im Bereich Storen, Sonnenschutzblenden und Witterungsschutz. Firmengründer Joseph Michel schaut auch mit 86 Jahren noch jeden Tag zum Rechten. Im Gespräch äussert er sich etwa zur Entwicklung in der Branche und zur Zukunft seiner Firma. **Agathe Seppely**

Herr Michel, was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus?

Joseph Michel: Als ich 20 Jahre alt war, hatte ich zwar kein Geld und verfügte über keine kaufmännische Ausbildung, aber ich hatte den Kopf voll von Ideen. Als gelernter Polymechaniker habe ich auf Baustellen in der ganzen Schweiz Storen montiert. Ende der 1940er-Jahre habe ich Sitten entdeckt und lange an einer Möglichkeit herumstudiert, wie ich eine eigene Firma gründen könnte. 1961 habe ich dann damit begonnen, auf eigene Rechnung Storen einzubauen. Die Wahl, mein Geschäft im Wallis zu lancieren, ist auf meine spezielle Verbundenheit mit der Bevölkerung und der Mentalität dieser Gegend zurückzuführen. Die Aussicht, einen Beitrag zur kantonalen Wirtschaft leisten zu können, begeisterte mich. In jener Zeit erzielte ich den grössten Teil meines Einkommens mit der Montage von Holzstoren und der Herstellung von Zubehör aus Metall. Anschliessend habe ich mir nach und nach eine Produktionswerkstatt aufgebaut, indem ich in Infrastrukturen investiert habe.

erhöhen, zu wachsen und vollständig unabhängig zu werden. Wir decken zurzeit Leistungen ab, die von der Produktion über die Montage bis zum Unterhalt von etwa 30 Produkten reichen. Wir sind seit 1981 als AG registriert, das Unternehmen beschäftigt heute um die 50 Mitarbeitende.

À propos Mitarbeitende: Haben Sie Probleme, das benötigte Personal zu finden?

Nein, eigentlich nicht. Die angenehme Arbeitsatmosphäre im Unternehmen führt dazu, dass die Angestellten bei uns bleiben wollen; übrigens sind mehrere unserer ehemaligen Lehrlinge zu langjährigen Mitarbeitern geworden. Unsere Mitarbeitenden sind einer der Motoren unseres Unternehmens und verfügen über die fachlichen Qualitäten, die es unbedingt braucht, damit unsere Firma reibungslos funktioniert: Vielseitigkeit, Offenheit und Geschicklichkeit. Dank ihrer Flexibilität können sie verschiedene Aufgaben übernehmen, je nach Schwankung der Nachfrage. Unser Team deckt ein breites Berufsspektrum ab: Die Mitarbeitenden im kaufmännischen und im technischen Bereich arbeiten in vielen Bereichen – etwa als Produktionsleiter, Magaziner, Schneiderinnen, Rollladenmonteure oder Reparaturspezialisten.

Welche Bedeutung hat die Berufsausbildung?

Seit 35 Jahren ist die Berufsausbildung für Michel Stores ein prioritäres Anliegen. Die Arbeit des Storenbauers umfasst zwei Tätigkeitsfelder: einmal das Montieren und Installieren, dann das Fabrizieren und Produzieren von Storen. Diese «Doppelgleisigkeit» verleiht der Ausbildung eine umfassende und abwechslungsreiche Dimension. Das führt dazu, dass unsere erfahrensten Mitarbeitenden unseren Auszubildenden ein grosses und vielfältiges Know-how weitergeben können. Wir haben uns zudem über den Branchenverband – den Verband Schweizerischer Anbieter von Sonnen- und Wetterschutz-Systemen – aktiv an der Errichtung eines Ausbildungszentrums in der Westschweiz be-

«Wer mithalten will, muss sich dem Markt anpassen. Der Konkurrenzkampf in der Storenbranche wird heftiger.»

Was hat die Entwicklung der Firma angetrieben?

Schon immer habe ich mich über neue Entwicklungen in der Branche auf dem Laufenden gehalten. So konnte ich nach und nach und je nach Markttrend neue Produkte in unser Angebot aufnehmen. Die Holzstoren wurden durch Aluminium abgelöst, danach folgte die Epoche der Lamellen und der Nähstoffbahnen. Später haben es auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnittene Informatikprogramme ermöglicht, das Produktions- und Liefermanagement zu vereinfachen und auf die Wünsche der Kunden abzustimmen. Die Firma Michel Stores war dadurch in der Lage, die Rentabilität zu

teilt. Seit kurzer Zeit wird die westschweizerische Ausbildungskommission von einem unserer Mitarbeiter präsidiert.

Was ist die Basis Ihres Erfolgs?

Zuerst und ohne Zweifel: der Mut. Als ich mein Unternehmen aufzog, hätte ich mich auf die einfachste Lösung beschränken können: den Wiederverkauf von Storen. Stattdessen habe ich mich dazu entschlossen, auch die Produktion abzudecken. Hinzu kamen verschiedene Akteure, die es letztlich ermöglichten, dass Michel Stores im Walliser Markt die Rolle einnehmen konnte, die das Unternehmen heute hat: Partnerlieferanten, Wiederverkäufer, Architekten, die Mitarbeitenden und natürlich die Kunden – in erster Linie aus dem Privatsektor – waren ausschlaggebend für unseren Erfolg.

Wie präsentiert sich die aktuelle Situation in Ihrer Branche?

Ein erster Punkt: Der Konkurrenzkampf in der Storenbranche wird immer heftiger geführt, in der Schweiz wie im Ausland. Will man mithalten, ist es ausgesprochen wichtig, sich der Marktentwicklung anzupassen. Ein zweiter Punkt: Die Klimaveränderung beeinflusst unseren Beruf. Es ist schon seit Jahrzehnten so, dass die Sonnenstrahlen immer stärker und die damit verbundenen Gefahren immer grösser werden. Diese Veränderungen zwingen uns dazu, die Qualität des Schutzes vor UV-Strahlung anzupassen. Ein dritter Punkt: Im Hinblick auf Umweltbedenken schreitet die Entwicklung der elektrisch betriebenen Storen unaufhaltsam voran. Der Einbau von solarbetriebenen Motoren ist dafür nur ein Beispiel. Und ein letzter Punkt: Die Globalisierung ist ein unumgänglicher Faktor für die Produktionsbedingungen der Branche geworden, ohne Materialeinfuhren aus Europa und China könnten wir mit der ausländischen Konkurrenz nicht mithalten.

Welche Projekte lagen und liegen Ihnen besonders am Herzen?

Mitte der 1960er-Jahre erhielten wir eine Anfrage für die Herstellung von Storen aus PVC, den Auftrag haben wir freudig angenommen. Ich selbst war es, der



Bild: Agathe Seppey

Joseph Michel startete mit einer Ausbildung zum Polymechaniker ins Berufsleben. Bald einmal kam er in Kontakt mit der Storenbranche. Im Alter von 21 Jahren entdeckte er das Wallis und zwölf Jahre später eröffnete er in Sitten die Firma Michel Stores. Über zehn Jahre war Michel Präsident des Walliser Gewerbeverbands, dessen Struktur er dynamisierte.

ein entsprechendes Fabrikationssystem auf die Beine stellte; der Auftrag bot die Gelegenheit, die Wirksamkeit des Systems zu testen. Wir waren auch unter den ersten, die Prototypen für das Verschweissen von Stoffen mittels Ultraschall nutzten. In dasselbe Kapitel geht die Geschichte von der Fräse für die Holzstoren, die erneuert werden sollte: Wir haben uns an die Fachhochschule HES-SO in Sitten gewendet, daraus entstand eine fruchtbare Zusammenarbeit. Sie entwickelte in wenigen Monaten einen massgeschneiderten Automaten. Solche Innovationen, gepaart mit einem sorgfältigen, professionellen und von unserer Kundschaft geschätzten Service, haben uns das gute Image verschafft, das wir heute haben. Ein paar Beispiele unserer Arbeit: Wir haben etwa die zehn Verkaufsstellen der Bäckerei-Konditorei Zenhäusern ausgerüstet, oder das Lycée-Collège des Creusets und die kaufmännische und handwerkliche Berufsschule Sitten. Zurzeit stattdessen wir die Hotelresidenz

Bellevue in Rigi-Kaltbad mit Holzrollläden aus.

Wie sieht die Zukunft aus?

Zurzeit sind wir mit zwei grösseren Herausforderungen konfrontiert. Einmal ist die politische und wirtschaftliche Situation wegen der kürzlichen Abstimmung unsicher geworden, die Walliser und die Schweizer Wirtschaft steht vor komplizierten Entscheidungen. Dann bereitet mir die Nachfolgeregelung Kopfzerbrechen. Auch wenn es mehrere Kaufinteressenten gibt, konnte ich mich bislang nicht dazu durchringen, mein Unternehmen, das ich ein Leben lang aufgebaut habe, in andere Hände zu geben. Aber ich habe ja noch Zeit, oder? ■

Agathe Seppey ist Redaktorin bei Cadence Conseils in Lausanne.