

MEM-Industrie: Beispiel Jansen AG

Mit Stahl gross geworden

Geschweisste Präzisionsstahlrohre, Stahlprofilsysteme für den Fassaden-, Fenster- und Türenbau sowie Kunststoffprodukte und Solarsysteme: Das sind die Geschäftsfelder der Jansen AG in Oberriet im St. Galler Rheintal. Das Beispiel zeigt, wie ein traditionelles und exportierendes Familienunternehmen im Industrieumfeld dynamisch, innovativ und erfolgreich sein kann. **Michael Zollinger**

Einen eigentlichen CEO gibt es bei der Jansen AG nicht. Ein Team um Christoph Jansen und Priska Jansen – Cousin und Cousine – bildet die Gruppenleitung und führt das Unternehmen gemeinsam. Das etwas andere Führungsmodell haben sie von der Vorgängergeneration übernommen. Die Mitglieder der früheren Gruppenleitung bereiteten ihre Nachfolge bereits im Alter von gut 50 Jahren vor, sitzen aber bis heute im Verwaltungsrat des Unternehmens.

Noch eine Generation früher, im Jahr 1923, wurde die Firma von Josef Jansen als kleiner Handwerksbetrieb in Oberriet gegründet. Schon in der Gründerphase beschäftigte sich das Unternehmen mit der Herstellung von Rohren. Die Firmengeschichte ist eng verknüpft mit der Entwicklung in der Stahlrohrherstellung. Heute produziert Jansen Präzisionsstahlrohre für industrielle Anwendungen und hat sich auf massgeschneiderte Kundenlösungen spezialisiert. Das Unternehmen ist über die Jahre stark gewachsen und beschäftigt weltweit 1000 Mitarbeitende. «Wir produzieren hauptsächlich Stahlrohre für die Automobilindustrie und Stahlprofilsysteme für Fenster, Türen sowie Fassaden», erklärt Christoph Jansen.

Das Unternehmen setzt auf Qualität und Innovation

In der Automobilindustrie werden oft Produktkomponenten benötigt, die früher aus Vollmaterial gefertigt wurden und die man heute, um Gewicht zu sparen, aus Stahlrohr produzieren kann. Als Beispiele nennt Jansen Nockenwellen oder die Röhrchen im Autositz, um den Gurt zu straffen. Es sind komplexe Anwendungen mit hohen Anforderungen an Qualität und Prozesssicherheit. «Wir gehören zu einer Handvoll Anbieter, die

dazu überhaupt in der Lage sind», sagt Jansen. Die Branche lebe stark von Innovationen und oft komme der Kunde mit neuen Problemstellungen, für die er Lösungen wünsche.

Zum traditionellen Geschäft gehören auch die Bausysteme. Jansen liefert den Metallbauern nicht nur das Profil, sondern einen kompletten Systembaukasten. «Auch in dieser Sparte entwickelt sich die Branche zurzeit in rasantem Tempo, etwa was die gesetzlichen Anforderungen oder die heute berechtigten Ansprüche an die Nachhaltigkeit betrifft», so Jansen. Seit Ende der 1970er-Jahre arbeitet das Rheintaler Unternehmen als Lizenzpartner mit der deutschen Schüco zusammen und vertreibt deren Aluminium- und Holz-Metall-Profilsysteme für die Schweiz. Umgekehrt vermarktet Schüco die Jansen-Stahlsysteme im deutschen Markt und anderen Ländern.

«Die Jansen AG ist stark gewachsen und beschäftigt weltweit 1000 Mitarbeitende.»

In den 1950er-Jahren kam der Kunststoffbereich hinzu. Seither stellt Jansen auch in diesem Segment hochwertige Produkte wie Kunststoffaluminium-Verbundrohre für Bodenheizungen oder Kunststoffrohre für Gas- und Wasserleitungen her und vertreibt diese. Noch jünger ist das Geschäftsfeld Jansen Solar. Weil der Bereich für Schüco immer bedeutender wurde, stellte sich auch für Jansen die Frage, ob man auf die Sparte setzen soll. Weil man bereits vor zehn

Jahren an den Markt glaubte, war die Antwort «Ja» und Jansen baute sein Angebot mit Solarthermie- und Photovoltaikanlagen von Schüco aus. Für den Schweizer Markt werden einzelne Modulkomponenten teilweise in Oberriet technisch modifiziert.

Drei Viertel des Geschäfts werden im Export getätigt

Schon seit Längerem ist das Familienunternehmen stark international ausgerichtet. 75 Prozent beträgt der Exportanteil, vor allem in den Sparten Stahlrohre und Stahlsysteme. 50 Prozent des Exportanteils macht Deutschland aus, wo Jansen in Dingelstädt bei Erfurt ein eigenes Werk betreibt. «Dieses eröffneten wir im Jahr 1995 als direkte Folge des EWR-Neins», erklärt der 40-jährige Christoph Jansen, der im Alter von 30 Jahren als Wirtschaftsinformatiker zum Unternehmen stiess. 2011 kam eine Fabrik in der Türkei hinzu, ein Stahlröhrenwerk 100 Kilometer ausserhalb von Istanbul. Die Übernahme hatte keine Produktionsverlagerungen zur Folge, sondern diente der Erschliessung neuer Märkte in und um die Türkei.

Weitere Märkte sind Frankreich, Holland und die südeuropäischen Länder. Nebst Europa ist das Familienunternehmen seit bald zehn Jahren auch in Asien präsent – mit einem eigenen Vertriebsbüro in Shanghai. Die dortige Expansion gestaltet sich allerdings schwieriger als erwartet. «Das Qualitätsbewusstsein ist in den asiatischen Märkten nicht so ausgeprägt, was es für uns als Qualitätsanbieter sehr anspruchsvoll macht. Wir bleiben aber präsent, weil wir an diese Märkte glauben», so Jansen.

Als in den Euroraum exportierendes Unternehmen blieb Jansen nicht verschont von der jüngsten Währungskrise. ►



Bilder: Jansen AG, Pipo Musi/IT-Malland (Campus)

Die Jansen AG beschäftigt zahlreiche Lernende in der Produktion und hat in Oberriet mit dem neuen Campus auch architektonisch ein markantes Zeichen gesetzt (Bild oben links). Im Bild unten: Das Stahlrohlager der Firma.

► «Mit 2012 sind wir nur bedingt zufrieden. Mengenmässig konnten wir die Erwartungen erfüllen, aber wenn man stark exportlastig ist, bleibt bei einem so ungünstigen Wechselkurs in Franken markant weniger.» Mit Effizienzsteigerungen in der Produktion und im Vertrieb habe man versucht, dies zu kompensieren. «Wir verkürzten die Umrüstzeiten, optimierten Verfahrenstechniken und vereinfachten das interne Ideenmanagement», nennt Jansen Beispiele von Massnahmen, die seither umgesetzt wurden.

«Die Firma ist einer der grössten Arbeitgeber in der Region. Rund zehn Prozent der Belegschaft in Oberriet sind Lernende.»

Geholfen habe dabei die Jansen-Unternehmenskultur, die von einem langfristigen Denken und der Ansicht geprägt sei, dass die Mitarbeitenden keine Angst um ihren Arbeitsplatz haben müssen. «50 Prozent der Belegschaft kommt aus Oberriet, mehr als drei Viertel aus

dem Rheintal. Wir sind mit der Region hier sehr verbunden. Auch meine Cousine und ich leben hier im Dorf», sagt Jansen. Diese Verbundenheit und die Nähe der Familie zu den Mitarbeitenden lassen Optimierungsprojekte laut Jansen auf fruchtbaren Boden fallen.

Der Jansen Campus als gebaute Vision

Ein markantes Zeichen hat Jansen 2012 mit dem neuen Jansen Campus im Ortsbild von Oberriet gesetzt. Dabei handelt es sich um ein modernes, durchaus extravagantes Firmengebäude mit Personalrestaurant, das vom Architekten Davide Macullo, der bei Mario Botta tätig war, gestaltet wurde. «Mit dem Jansen Campus wollten wir unseren Mitarbeitenden ein kreatives Umfeld schaffen. Als Bausystemhersteller haben wir zudem einen Bezug zur Architektur. Mit unseren Produkten lassen sich visionäre Entwürfe verwirklichen. Ziel war es, neue Formen der Zusammenarbeit zu ermöglichen», erklärt Jansen.

Nebst klassischen Sitzungszimmern gibt es im Campus auch grössere offene Bereiche mit Sitzmöglichkeiten und sechs Meter langen Holztischen für informelle Besprechungen. Rund 70 Personen aus den Bereichen Engineering, Qualität, Sicherheit, Umwelt und Kommunikation arbeiten im neuen Gebäu-

de, das ein Begegnungsort für die gesamte Belegschaft sein soll. Der Bau hat international für positives Echo gesorgt und wurde bereits mehrfach in Fachmedien vorgestellt.

Kontinuität bleibt das wichtigste Ziel

Anfang Jahr hat Jansen den Rheintaler Wirtschaftspreis gewonnen, was die Gruppenleitung sehr gefreut hat, «vor allem weil eine Auszeichnung eine tolle Motivation für die Mitarbeitenden ist», wie Jansen betont. Rund zehn Prozent der Belegschaft in Oberriet sind Lernende. Als einer der grössten Arbeitgeber in der Region sieht Jansen die Ausbildung junger Berufseinsteiger als wichtige soziale Verantwortung.

Für die Zukunft zeigt er sich zuversichtlich. Voraussetzung sei eine weitere Stärkung der Innovationskraft, nicht zuletzt durch die Weiterbildung der Mitarbeitenden. Nebst dem angestrebten Wachstum innerhalb bestehender Märkte und der zunehmenden Internationalisierung – etwa mit Märkten in Südamerika – wird am Standort Schweiz festgehalten. «Auch wir von der dritten Generation stehen für Kontinuität und wollen die 90-jährige Firmengeschichte in einem zunehmend dynamischen Umfeld erfolgreich weiterschreiben», betont Christoph Jansen. ■



ABACUS 
version internet

ABACUS Business Software – Version Internet

- > Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung
- > Skalierbar und mehrsprachig > Rollenbasiertes Benutzerkonzept > Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) > Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

www.abacus.ch

