

Rümlang Die Hirt Metallbau AG ist als Spezialistin für Senkfronten in ganz Europa tätig

Dem Raum die volle Geltung verleihen

Der ungetrübte Blick ins Freie – wer will das nicht? Die Hirt Metallbau AG in Rümlang hat sich diesem Spirit der freien Sicht verschrieben und produziert Hub- und Senkfenster für jedes Bedürfnis.

Marco Azzoni

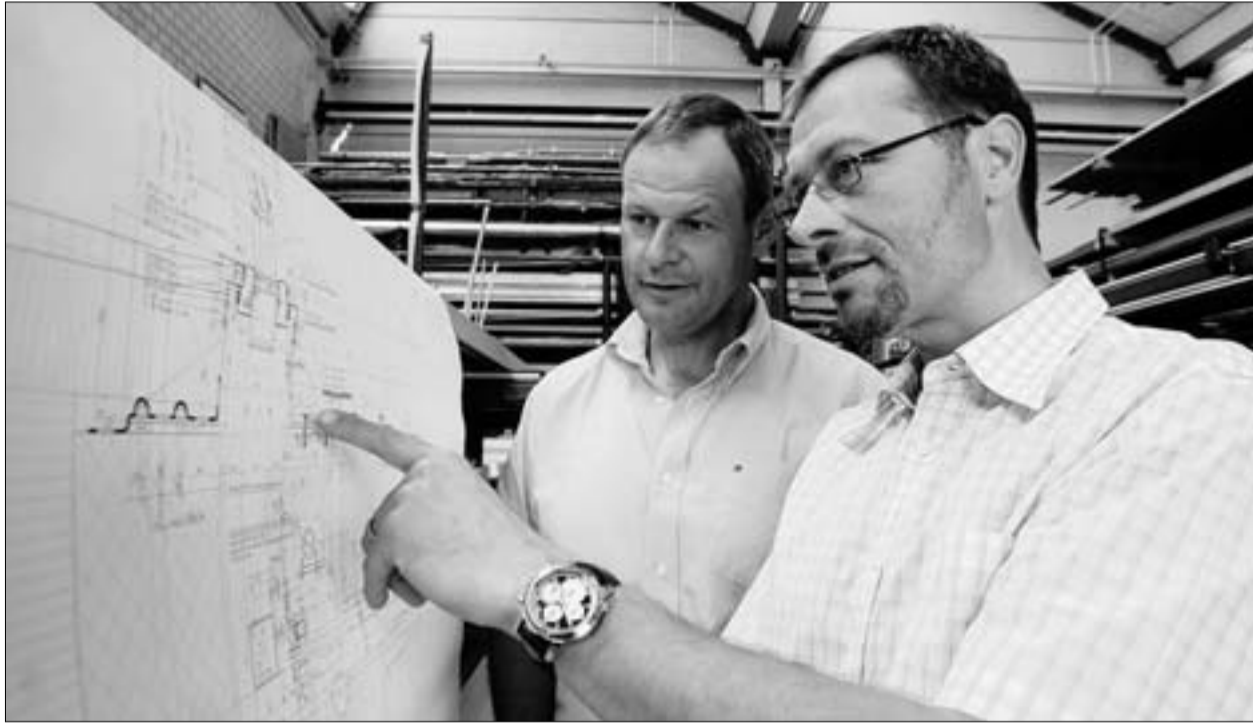
Im Kaba-Gebäude in einer Werkhalle ist ein Unternehmen zu finden, das bei Architekten äusserst geschätzt wird – die Hirt Metallbau AG. Auftraggeber mit besonderen Wünschen in der Schweiz, in Europa und auch in den Vereinigten Staaten gehören zum Kundenstamm des Rümmlanger Betriebes.

Angefangen hat das Ganze freilich als Einmann-Unternehmen im Rümmlanger Zentrum: Der heute 46-jährige Stefan Hirt hat die klassische Metallbauerlehre absolviert und sich dann nach dem Erlangen des Meisterdiploms selbständig gemacht. Da er keinen bestehenden Betrieb übernahm, musste er sich die Kundschaft vorerst einmal «suchen». Schon bald konnte er einen Mitarbeiter einstellen, der noch heute in der Firma mit nunmehr 15 Angestellten tätig ist.

Herausforderung gesucht

Nur in der Werkstatt auf der traditionellen Schiene herumwerkeln war allerdings nicht Stefan Hirts Sache. So war er ständig am Ausloten, wo er seine Fähigkeiten am besten einsetzen könnte, und so spezialisierte er sich auf raffinierte technische Entwicklungslösungen rund um den Metallbau. «Ich habe Freude daran, etwas zu entwickeln, wobei gutes Design und hohe Funktionalität im Vordergrund stehen.»

Den internationalen Markt erfolgreich zu betreuen war für sein Unternehmen schliesslich auch dank Internet möglich, «denn da hilft heute die globalisierte Technologie», bemerkt Hirt. Kommt hinzu, dass internationale Publikationen im Bereich Architektur hilfreich seien, denn die Architekten arbeiteten sehr vernetzt untereinander. «Un-



Die Firmenchefs Christian (links) und Stefan Hirt besprechen ein neues Projekt. (Sibylle Meier)

sere Produkte haben grosse Beachtung gefunden. Zudem führen Produktentwicklung, zuverlässige Technik und gute Absatzzahlen zu einer kostenoptimierten Produktion. Erstaunlich ist aber, dass überwiegend Spezialanfertigungen verlangt werden, die dank der Erfahrung erfolgreich umgesetzt werden können.» So erstaunt nicht, dass die Rümmlanger Firma auf ausgezeichnete Referenzen verweisen kann.

Herkömmliches und Spezialitäten

Stefan Hirt hat sich zusammen mit seinem 48-jährigen Bruder Christian, der für die kaufmännische Geschäftsleitung zuständig ist, auf Fenster aller Art spezialisiert. Hubfenster zum Beispiel, die man aus dem traditionellen Gastgewerbe kennt. Es handelt sich dabei um zumeist grossflächige Flügel, die man kippen und verschieben kann; sie haben den Vorteil, dass Raum gespart wird. Allerdings wiesen herkömmliche Modelle oft bauphysikalische Mängel auf, insbesondere, was die Wärmedämmung betrifft. Deshalb galten diese Fenstertypen als praktisch vom Markt verschwunden.

«Wir haben aber das Thema aufgegriffen und einen neuen Beschlag konstruiert und patentieren lassen, der manuell oder elektrisch zu betätigen ist», fügt Stefan Hirt an. Im Weiteren liefert die Firma auch die herkömmlichen Produkte in Glas oder Metall, etwa Glasfasaden wie beispielsweise die futuristische Glasellipse an der Autobahnraststätte in Kölliken an der A1 bei Aarau.

Schliesslich sind die Senkfronten zu nennen, auf die das Unternehmen besonders stolz ist. Dabei handelt es sich um grossflächig verglaste Fassaden, die auf Knopfdruck den Raum schwellenlos nach aussen öffnen. Verschiedene Typen erfüllen die architektonischen und funktionellen Ansprüche. Bemerkenswert ist der Typ XL, der grösste misst satte 16 Meter in der Länge und 5 Meter in der Höhe und wiegt knapp 6 Tonnen. Dieses Riesenstück öffnet die ganze Fassade eines Mehrzweckgebäudes in der Gemeinde Rum in der Nähe von Innsbruck und verwandelt den Dorfplatz in eine Bühne der besonderen Art.

Ein bedeutender Meilenstein in der Geschichte der Senkfronten steht auf dem Schlossberg in Graz, der Metropole der Steiermark. Bei dieser Lösung können alle Glaswände des kleinen, schmucken Cafés abgesenkt werden, wobei keine Pfosten den freien Durchgang und die Sicht behindern.

«Unsichtbares» Metall

Auch in Velden am Wörthersee oder etwas näher in Surlej im Oberengadin – hier wurde ein Sieben-Meter-Typ realisiert – sind die Hirt-Produkte zu finden. Ein Highlight und eine echte Herausforderung war jedoch die Ganzglasfront, die Hirt in Wels bei Linz – ebenfalls in Österreich – in Betrieb genommen hat: Bei dieser Konstruktion ist von aussen kein einziges Metallteil zu sehen, die Glasfläche ist millimetergenau mit dem Gebäudekubus bündig. Allen diesen

Projekten – dazu gehören ebenso unzählige Aufträge im Privatbereich und in der Gastronomie – ist gemein, dass «die Metamorphose des Raums jeweils zum Erstaunen der Besucher oder Gäste effektiv inszeniert wird», wie Stefan Hirt die Absicht umschreibt. Man erlebe dank des offenen Fensters das Gefühl des grosszügig gestalteten Raums, was vorab im Gastrobereich eine gewinnbringende Investition sei und sicher vielen ein ganz besonderes Openair-Fee-ling in Verbindung mit innovativer Technik vermittele.

Norwegen und Texas

Derzeit arbeitet die Hirt Metallbau AG an einem Auftrag für einen Privatmann in Norwegen: In Oslo sind in einer Villa mehrere Senkfronten installiert worden. Deshalb war eine Crew aus Rümlang in Norwegen an der Arbeit, um die Inbetriebnahme zu gewährleisten. Bereits erfolgreich realisierte Projekte stehen in Tschechien und mehrere in Wien. Und in einer Villa in Marbella an der spanischen Promi-Küste warten noch zwei Senkfront-Anlagen auf das Installieren.

Wie begehrt die Fensterfronten der Rümmlanger sind, dokumentiert auch ein Auftrag von privater Seite aus Texas. Das logistische Problem haben die Unterländer gelöst, indem sie einen eigenen Schiffscontainer kauften und ihn dann vor Ort als Magazin und Werkstatt nutzten; zwei zusätzliche Container wurden angemietet. Hier kam Christian

Hirt ins Spiel, der sich als gelernter Speditionskaufmann und Betriebsökonom mit der gesamten Logistik, der Administration und den Versicherungen befasst. Die Kosten scheinen für die Auftraggeber keine Rolle zu spielen, denn – vorab in den USA – sollte es doch genügend Anbieter geben. Doch Stefan Hirt relativiert, «das oberste Ziel des Bauherrn ist die geglückte Umsetzung einer Vision», was so viel bedeutet wie die kritische Beurteilung eines Gesamtpaketes, das in diesem Fall für die Schweizer Firma sprach. Dennoch: «Es hat schon Projekte gegeben, wo wir Nein sagen mussten, aber das geschah aus technischen oder terminlichen und nicht aus finanziellen Überlegungen.»

Der Verkauf ist eine Sache, der Service eine andere. So werden die Anlagen – wie etwa in Texas – mittels Internet erwartet: Die Rümmlanger haben direkten Zugriff via Modem auf die moderne Elektronik und können notfalls eingreifen, wenn ein Problem auftaucht.

Bewusste Nischenpolitik

Ganz bewusst fahre die Firma eine Nischenpolitik, betont Stefan Hirt. Damit sei es dem Unternehmen möglich, auch etwaige Nachfrageschwächen aufzufangen. «Es entspricht meiner Philosophie, das zu machen, was man gerne macht, denn das macht man in der Regel gut. Und das wiederum in einem Team motivierter Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. In unserem Fall bedeutet das, interessante Projekte zu entwickeln und umzusetzen, die den Beteiligten Wertschätzung entgegenbringt, anstatt darauf aus zu sein, in einer Überbauung 200 Meter Balkongeländer zu montieren.» So kann «das grosse Risiko hinsichtlich Konjunkturschwankungen vermieden werden», denn «es geht ja auch um die Zukunft der Firma».

Diese Grundhaltung zeigt sich auch im Engagement von Stefan Hirt als Präsident des Fachverbandes Metallbau in der Schweizerischen Metall-Union. Es ist ihm ein grosses Anliegen, Jugendlichen zu zeigen, dass die technischen Berufe des Metallbauers und des Metallbaukonstruktors eine spannende Alternative sind; so wurde eine erfolgreiche Nachwuchskampagne in Schulklassen und bei Berufsberatungen lanciert. «In Sachen Lehrlinge sieht es wieder besser aus», zieht er ein positives Fazit.

Auch deshalb kann die Hirt Metallbau AG diesen Herbst locker das 20-jährige Bestehen feiern.

Weitere Infos unter: www.zuonline.ch oder www.hirtmetallbau.ch

KMU im Unterland

In loser Folge stellen «ZU»/«NBT» Betriebe im Unterland vor, die sich in Marktnischen behaupten. «Klein, aber mit zündenden Ideen» lautet das Motto. Letzte Artikel: 6. Mai, 17. Mai.



Komplett und halb geöffnete Senkfront auf dem Schlossberg in Graz. (zvg)



Wo Funken fliegen ...



Kleckern ist nicht erlaubt, wenn Fredy Steinhuber am Befestigen ist.



Tamara Zaehner hievt einen Metallrahmen in die richtige Position.