



METALL 4



Metallbau International

Heisse Mission – Hub- und Senkfronten für Texas

Construction métallique internationale

Mission chaude – fronts descendants et levants pour le Texas

Es ist nicht alltäglich, dass ein Schweizer Metallbauer seine Produkte nach Übersee exportiert und vor Ort installiert. Die Hirt Metallbau AG hat diesen Schritt gewagt und dabei durchaus positive Erfahrungen gemacht. Ganz klar bestätigte sich bei diesem Projekt die Tatsache: Vorbereitung ist der Weg zum Erfolg.

Ce n'est pas tous les jours qu'un constructeur métallique suisse exporte ses produits outre-mer et les installe sur place. L'entreprise Hirt Metallbau AG a osé réaliser un tel projet et a fait des expériences tout à fait positives. De toute façon, ce projet a clairement confirmé la règle «La préparation est indispensable au succès».

Als grosse Herausforderung in jeder Hinsicht kann man das realisierte USA-Projekt der Hirt Metallbau AG bezeichnen. Dass es ein Hürdenlauf mit sehr vielen Hindernissen sein würde, war sich Stefan Hirt bereits bewusst, als die Offertanfrage noch unbearbeitet auf seinem Pult lag.

Ein ambitionöses Projekt

In Fort Worth bei Texas plante eine Privatperson den Komplettumbau eines in den dreissiger Jahren im englischen Landhausstil erbauten Wohnhauses. Dabei wurde dem Erhalt des originalen Zustandes des Gebäudes eine grosse Bedeutung beigemessen. Mit dem Einbau von modernsten multimedialen Geräten sowie den verschiedensten Kommunikationselementen und ausgefeilter Haustechnik sollten schlussendlich die Nutzungsmöglichkeiten dem Stand der Zeit entsprechen.

Oben links: Der Materialcontainer wird in Rümlang beladen und auf die vierwöchige Reise nach Texas geschickt. Oben rechts: Am Zielort werden die Materialien noch im Container auf Transportschäden überprüft.
En haut à gauche: Le conteneur de matériel est chargé à Rümlang et envoyé ensuite au Texas. Son voyage dure quatre semaines. En haut à droite: Sur le lieu de destination, on contrôle le matériel dans le conteneur pour être sûr qu'il n'a pas été endommagé pendant le transport.

Le projet que l'entreprise Hirt Metallbau AG a réalisé aux Etats-Unis peut être considéré comme un défi important à tous les égards. Stefan Hirt était conscient du fait qu'il faudrait franchir beaucoup d'obstacles lorsqu'il a reçu la demande d'offre.

Un projet ambitieux

A Fort Worth au Texas, une personne privée projetait la transformation complète d'un immeuble d'habitation construit dans les années trente, dans le style d'une maison de campagne. On attachait beaucoup d'importance au maintien de l'état original du bâtiment. On voulait intégrer des appareils multimédia modernes, différents éléments de communication et une technique ménagère sophistiquée pour moderniser les possibilités d'utilisation.

Sur le terrain entourant la maison, d'une surface d'env. 5000 m², on prévoyait une pis-

Das Projekt im Zeitraffer

Erste Kontaktaufnahme durch die Architekten	Februar 2005
Erstes Meeting mit Bauherr und Architekten mit Präsentation in den USA	April 2005
Planung Senkfronten	Sommer 2005
Entwicklung Hub- und Senkfenster	Herbst 2005
Abnahme des Prototypen der Hubfenster nach 5000 Bewegungen	Januar 2006
Produktion Senkfronten	Januar bis Juli 2006
Produktion Fassadenelemente	Juli bis Oktober 2006
Lieferung gestaffelt	Mai, Juli und Oktober 2006
Montage mit Unterbrüchen	September bis Januar 2007
Werkabnahme	Januar 2007



In der Umgebung des ca. 5000 m² grossen Grundstückes wurde eine grosse Poollandschaft mit freistehendem Outdoor-Livingroom in der Grösse von 16x6,5 m geplant. Diese Stahlbaukonstruktion sollte Raum für eine kleine Küche sowie einen überdimensionalen Esstisch bilden.

Hürdenlauf mit vielen Hindernissen

Die Bauherrschaft befasste sich mit der Vision, alle verglasten Wände dieses Outdoor-Livingroom per Knopfdruck ebenerdig versenken zu können. Vorerst schien dieser Wunsch lediglich eine Vision zu bleiben, bis die zuständigen Architekten in einer internationalen Publikation auf die bestens bewährten Senkfronten der Firma Hirt AG stiessen, was zu einer konkreten Anfrage führte.

Dass diese nicht ganz alltägliche Offertanfrage verschiedene Vorabklärungen erforderte, versteht sich von selbst. Bereits in diesem Stadium wandte sich Stefan Hirt an die Dienstleistungsfirma Osec Business Network Switzerland in Zürich. Osec ist der offizielle Schweizer Exportförderer und bietet Firmen, welche Auslandsgeschäfte abwickeln, eine breite Informationsplattform (siehe Kasten auf Seite 8).

Hub- und Senkfenster geliefert

Im ersten Auftragsteil waren zwei U-förmige Senkfronten stirnseitig des Gebäudes und je drei Senkfronten an den Längsseiten des Gebäudes enthalten. Die Höhe der sichtbaren Frontteile misst rund drei Meter. Die Elemente sind frei von Pfostenkonstruktionen und Bodenschienen.

Anschliessend konnten verschiedene Hub- und Senkfenster für die Fassaden der beiden einstöckigen, ca. 6x6 m grossen Garderobengebäude ebenfalls ausgeführt werden.

Vor Produktionsbeginn galt es jedoch, neue, schlanke Aluminium-Flügelprofile mit integrierten Antrieben zu entwickeln.

TEXT UND INTERVIEW: RENÉ PELLATON
BILDER: HIRT METALLBAU AG

«cine et un «outdoor livingroom», un salon hors murs, indépendant de 16x6,5 m. Cette construction en acier devrait abriter une petite cuisine et une grande table de salle à manger.

Projet avec beaucoup d'obstacles

Le maître d'ouvrage souhaitait pouvoir enfoncer complètement toutes les parois vitrées de cet outdoor livingroom dans le sol en appuyant sur un bouton. Au début, cela semblait rester un souhait. Puis, les architectes ont découvert les fronts descendants éprouvés de l'entreprise Hirt AG dans une publication internationale. Ainsi, on a fait une demande concrète.

Bien entendu, cette demande d'offre extraordinaire a nécessité différentes clarifications préliminaires. Déjà dans cette phase initiale du projet, Stefan Hirt s'est adressé à l'office Osec Business Network Switzerland, domicilié à Zurich. Osec est le promoteur officiel des exportations suisses et propose une large plate-forme d'information aux entreprises qui souhaitent développer des activités à l'étranger (voir encadré à la page 8).

Livraison de fenêtres levantes et descendantes

La première partie de la commande englobait deux fronts descendants en U pour les côtés frontaux du bâtiment et chaque fois trois fronts descendants pour les côtés longitudinaux. Les éléments de front visibles ont une hauteur d'en-

Oben links: Schweizer Präzision ist gefragt.

Oben rechts: U-förmige Senkfronten mit Türeinbau

En haut à gauche: La précision suisse est demandée.

En haut à droite: Fronts descendants en U avec porte intégrée



Interview

METALL
Stefan Hirt

Chronologie du projet

Première prise de contact par les architectes	février 2005
Première réunion avec le maître d'ouvrage et les architectes aux Etats-Unis	avril 2005
Conception des fronts descendants	été 2005
Développement des fenêtres levantes et descendantes	automne 2005
Réception du prototype des fenêtres levantes après 5000 mouvements	janvier 2006
Production des fronts descendants	janvier à juillet 2006
Production des éléments de façade	juillet à octobre 2006
Livraison par étapes	mai, juillet et octobre 2006
Montage avec interruptions	septembre à janvier 2007
Réception de l'œuvre	janvier 2007



Links: Andere Leute, andere Sitten: Der örtliche Stahlbauer bearbeitet seine Stahlteile direkt auf der Baustelle.

A gauche: Autres pays, autres mœurs: le constructeur de charpentes métalliques travaille ses éléments d'acier directement sur le chantier.

viron trois mètres. Ces éléments se passent de constructions poteaux et de rails sur le sol.

Ensuite, on a aussi pu réaliser différentes fenêtres levantes et descendantes pour les façades des deux vestiaires d'environ 6x6 m.

Avant le début de la production, il a fallu développer de nouveaux profilés d'aluminium minces avec commande intégrée pour les vantaux.

TEXTE ET INTERVIEW: RENÉ PELLATON

PHOTOS: HIRT METALLBAU AG

Interview

METALL s'est entretenu avec Stefan Hirt, propriétaire et directeur de Hirt Metallbau AG, du projet ambitieux au Texas.

Interview

Die **METALL** hat Stefan Hirt, Inhaber und Geschäftsführer der Hirt Metallbau AG, zum ambitionierten Texas-Auftrag befragt.

Herr Hirt, welche Qualitäten oder Eigenschaften sollte Ihrer Meinung nach ein Metallbauprodukt aufweisen, damit es im Exportgeschäft eine Chance hat und die Risiken für den Hersteller abschätzbar und kontrollierbar sind?

Das «richtige» Exportprodukt rechtfertigt den Aufwand und das Risiko. Es ist eine Frage der Logik. In unserem Fall ist es die Spezialisierung auf die bewährten Senkfronten und Hubfenster.

Weshalb, glauben Sie, hat sich der Bauherr für Ihre Firma entschieden?

Die Bauherrschaft verlangte kompromisslose Höchstleistungen. Unterstützt durch die Architekten, die schnell erkannten, dass wir gewohnt sind «Custommade-Lösungen» entwickeln und realisieren zu können, gewannen wir schnell das notwendige Vertrauen, das es für eine Auftragserteilung braucht.

Welche rechtlichen Aspekte rund um den Werkvertrag galt es für Sie vor der Vertragsunterzeichnung speziell zu beachten?

Die Augen meiner Gesprächspartner zeigen meist mitleidiges Bedauern, wenn ich erkläre, dass wir automatisierte Bauteile in die USA liefern und dort montieren werden.

Unabhängig der Destination gilt es, sämtliche Vertragspunkte sorgfältig zu definieren. ▶



Stefan Hirt, Inhaber und Geschäftsführer der Hirt Metallbau AG, gönnte sich in Texas ein paar Stunden, um seinem Hobby zu frönen.

Stefan Hirt, propriétaire et directeur de Hirt Metallbau AG, s'est offert quelques heures au Texas pour s'adonner à son hobby.

M. Hirt, à votre avis, quelles qualités un produit de construction métallique doit-il présenter pour avoir des chances dans les exportations et pour que le fabricant puisse estimer et contrôler les risques?

Le «bon» produit d'exportation justifie les dépenses et le risque. C'est une question de logique. Dans notre cas, c'est notre spécialisation éprouvée dans les fronts descendants et les fenêtres levantes.

Pourquoi le maître d'ouvrage a-t-il choisi votre entreprise?

Le maître d'ouvrage exigeait la meilleure performance possible sans compromis. Les architectes ont vite compris que nous avons l'habitude de développer et de réaliser des solutions «custom-made». Ainsi, nous avons vite gagné la confiance nécessaire pour obtenir la commande.

A quels aspects juridiques avez-vous dû faire attention avant de signer le contrat?

On me regarde souvent avec compassion quand je raconte que nous livrons des éléments de construction automatisés aux Etats-Unis et les montons sur place. Mais il faut toujours définir soigneusement tous les points d'un contrat, indépendamment de la destination.

Quels critères jugez-vous particulièrement délicats?

C'est difficile à dire. La juridiction laisse toujours beaucoup de place pour l'interprétation et

l'hypothèse et il y a toujours des lois supérieures qui compromettent même le contrat le plus complet.

Est-ce que le déroulement d'une telle commande constitue un défi logistique important?

Il faut toujours tenir compte de la logistique et ceci dès le début de la planification. A cela s'ajoutent les dispositions d'importation spéciales du pays d'importation comme par exemple l'utilisation de bois d'emballage ayant subi un traitement spécial.

Est-ce que ce sont plutôt les aspects administratifs ou ceux techniques qui marquent la logistique?

Le problème est la complexité des facteurs qui se répercutent sur le coût: formalités douanières et d'expédition, clarifications, taille des éléments de construction, emballage, type et durée du transport ainsi que les assurances. Ces aspects causent des frais externes et internes considérables.

Bautafel

Projekt	Komplettumbau eines englischen Landhauses
Lage	Fort Worth, Texas, USA
Bauherrschaft	Privatperson mit Freude am Bauen
Architekten	Carver & Schicketanz Architects, Carmel CA
Metallbauer	Hirt Metallbau AG, 8153 Rümlang/Zürich

Welche dieser Kriterien erachten Sie als am brisantesten?

Das ist schwierig zu sagen. Das Potential an Interpretation, Auslegung und Annahmen ist bekanntermassen in der Rechtsprechung immer gegeben und übergeordnete Gesetze, die auch das umfassendste Vertragswerk gefährden, sind Realität.

Stellt die Abwicklung eines solchen Auftrags logistisch grosse Anforderungen?

Der Logistik muss immer genüge getan werden, und zwar in einem frühen Planungsstadium. Dazu kommen spezielle Einfuhrbestimmungen des Importlandes wie beispielsweise die Verwendung von speziell behandelten und gestempelten Hölzern, die zur Verpackung benötigt werden.

Sind es eher die bürokratischen oder die technischen Angelegenheiten, welche die Logistik prägen?

Das Problem stellen die vielschichtigen kostenwirksamen Faktoren dar. Dies sind Speditions- und Zollformalitäten, Abklärungen, Bauteilgrössen, Verpackung, Transportart und Transportdauer sowie Versicherungen. Diese generieren selbstverständlich beträchtliche externe und interne Kosten.

Haben Sie Ihr Werk mit eigenem Personal montiert?

Ja, bei unseren Produkten ist die fachmännische Montage ebenso entscheidend wie aufwendig. Die Schulung von externem Personal haben wir als ungünstigere Variante erachtet.

Gibt es spezielle Kriterien, die zu beachten sind, wenn das Montagepersonal aus der Schweiz eingeführt wird?

Einerseits sind die landesspezifischen Bedingungen zu prüfen wie Arbeitsgesetze, Sicherheitsvorschriften, Einreisebestimmungen, Visadauer etc. Andererseits muss darauf geachtet werden, dass die Monteure richtig versichert sind gegen Unfall, Krankheit, Rechtsschutz. Dazu stellt sich noch die fast unlösbare Aufgabe, eine gerechte Spesenregelung zu finden.

Wie und durch wen wird die von Ihrer Firma gelieferte Anlage später gewartet?

Der Wartungsvertrag sieht die übliche jährliche Inspektion der Senkfronten und Hubfenster vor. Es ist anzunehmen, dass dieser Job begehrt sein wird, lassen sich doch einige schöne Aufenthaltstage daran knüpfen.

Welche Garantiefristen gelten für Ihre Anlage in Amerika?

Wir halten uns an die vereinbarten SIA-Bedingungen für Metallbauarbeiten, respektive für elektromechanische Bauteile.

Wie gedenken Sie, allfällige Garantieleistungen zu erbringen?

Referenzen beweisen die hohe Zuverlässigkeit unserer Produkte. Vereinbart ist die Übernahme der Spesen durch den Bauherrn, die Arbeitszeit geht zu unseren Lasten.

Hilfreich wird sich der Online-Zugriff auf die Steuergeräte erweisen. So sind wir in der Lage Fehlermeldungen zu lesen, direkt in die SPS-Steuerung einzugreifen und Parameter zu ändern sowie allfällige Programm-Updates vorzunehmen. ▶



Hand in Hand – auch international

Collaboration fructueuse – aussi sur le plan international

Avez-vous monté votre œuvre avec votre propre personnel?

Oui, avec nos produits, le montage adéquat est décisif et exigeant. Pour cette raison, la formation de personnel externe n'était pas judicieuse.

Faut-il faire attention à des critères spéciaux quand on emmène du personnel de montage suisse à l'étranger?

D'une part, il faut vérifier les conditions spécifiques au pays, comme par exemple les lois sur le travail, les dispositions de sécurité et d'entrée, la durée de visa, etc. D'autre part, il faut veiller à ce que les monteurs soient assurés comme il faut contre les accidents et les maladies et que la protection juridique soit garantie. A cela s'ajoute la tâche presque impossible d'établir un règlement juste pour les frais.

Comment l'installation livrée par votre entreprise sera-t-elle entretenue à l'avenir et qui se chargera de cette tâche?

Le contrat d'entretien prévoit l'inspection annuelle normale des fronts descendants et des fenêtres levantes. Je suppose que cette tâche sera très demandée, car elle offre la possibilité d'ajouter quelques beaux jours de vacances aux Etats-Unis.

Quels délais de garantie s'appliquent à votre installation aux Etats-Unis?

Nous observons les conditions SIA pour travaux de construction métallique resp. pour éléments de construction électromécaniques.

Comment fournirez-vous des prestations de garantie éventuelles?

Les références prouvent la grande fiabilité de nos produits. Il est prévu que le maître d'ouvrage assume les frais tandis que le temps de travail est à notre charge.

Dans ce contexte, l'accès en ligne aux appareils de commande est très utile. Ainsi, nous sommes capables de lire des messages d'erreur,

Die Wände können individuell und bodeneben abgesenkt werden.

Les parois peuvent être enfoncées individuellement, jusqu'au niveau du sol.

Le projet de construction en bref

Projet	transformation complète d'une maison de campagne anglaise
Situation	Fort Worth, Texas, Etats-Unis
Maître d'ouvrage	personne privée qui aime construire
Architectes	Carver & Schicketanz Architects, Carmel CA
Constructeur métallique	Hirt Metallbau AG, 8153 Rümlang/Zürich

Osec Business Network Switzerland – Der offizielle Schweizer Exportförderer

Wagt ein Unternehmen den Schritt ins Ausland, ist trotz internationaler Abkommen der Absatz seiner Produkte noch lange nicht gesichert. Über Erfolg oder Misserfolg entscheidet oftmals die Qualität der Informationen bezüglich neuer Märkte. Für grosse Unternehmen ist die Abwägung der Chancen und Risiken bereits ein heikles Unterfangen, für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) sind die Informationsbeschaffung und die zu treffenden Entscheide noch viel schwieriger. Oft fehlen ihnen dafür die notwendigen spezifischen Kenntnisse, die Erfahrung und die personellen Ressourcen. Hier setzt Osec an.

Zur möglichst effizienten und effektiven Unterstützung von Schweizer und Liechtensteiner Firmen bei der Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten arbeitet Osec heute als Teil des Business Network Switzerland mit einem umfassenden Netzwerk von Kompetenzpartnern im In- und Ausland zusammen. Die heutige Osec wurde 1927 als Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, französisch «office suisse d'expansion commerciale» – daher bis heute die Abkürzung «Osec» –, gegründet. Als privater Verein ohne Gewinnorientierung bestand der Zweck der Organisation in der «Förderung des Absatzes der schweizerischen Produktion». Die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung war eine Selbsthilfeorganisation der Schweizer Exportwirtschaft und betrieb vor allem informative Exportförderung.

Anknüpfungspunkte im Ausland: Die Swiss Business Hubs

Die sogenannten «Swiss Business Hubs» wurden in enger Zusammenarbeit mit den Handels- und Wirtschaftsdiensten der Schweizer Vertretungen im Ausland sowie mit Schweizer Auslandshandelskammern als lokale Kompetenzzentren in Export-Schwerpunktmärkten wie auch in Märkten mit Zukunftspotential aufgebaut. Mittlerweile bestehen 15 solcher Hubs in unseren Nachbarländern Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich ebenso wie in Japan, China, Indien, Brasilien, Spanien, Polen, Russland, Grossbritannien und den USA. Im Februar 2005 stiess als vierzehnter Stützpunkt der Swiss Business Hub Dubai hinzu, im April 2005 hat der Swiss Business Hub ASEAN in Singapur seine Tätigkeit aufgenommen. Mit ihrem lokalen Know-how und dem intensiven Networking, welches sie im entsprechenden Land betreiben, stehen sie Rat suchenden Schweizer Unternehmen mit kompetenten Unterstützungsleistungen zur Verfügung. Zudem speisen sie die Informationsplattform www.osec.ch mit vertieften Informationen aus den jeweiligen Märkten.

Grösstenteils kostenlos ist umfangreiches Exportwissen auf www.osec.ch zugänglich.

SERVICE CENTER BUSINESS NETWORK SWITZERLAND
STAMPFENBACHSTRASSE 85
8035 ZÜRICH
TELEFON 0844 811 812
INFO@OSEC.CH
WWW.OSEC.CH

osec business network
switzerland



Osec Business Network Switzerland – Le promoteur officiel des exportations suisses

Si une entreprise commence à conquérir les marchés internationaux, la vente de ses produits n'est pas du tout garantie malgré les accords internationaux. La qualité des informations sur les nouveaux marchés est souvent déterminante pour le succès. Déjà pour les grandes entreprises, il est très délicat de peser les chances et les risques, mais pour les petites et moyennes entreprises (PME), il est encore plus difficile d'obtenir des informations et de prendre des décisions. Les connaissances spécifiques nécessaires, l'expérience et les ressources personnelles manquent très souvent. C'est là où Osec intervient.

Le Business Network Switzerland est un réseau de partenaires qui, en Suisse et à l'étranger, mettent leurs compétences à la disposition des entreprises suisses et liechtensteinoises qui souhaitent développer leurs activités internationales. Osec a été fondé en 1927 sous le nom d'office suisse d'expansion commerciale, d'où l'abréviation «Osec». En tant qu'association commerciale, d'où l'abréviation «Osec». En tant qu'association commerciale, cette organisation avait pour mission de promouvoir la vente des produits suisses. L'office suisse d'expansion commerciale était une organisation d'entraide de l'économie d'exportation suisse. Son travail de promotion consistait essentiellement à fournir des informations sur les exportations.

Services d'assistance à l'étranger: les Swiss Business Hubs

A l'étranger, ce sont les Swiss Business Hubs qui forment l'ossature du Business Network Switzerland. Les Swiss business Hubs sont implantés dans des pays qui ont un poids particulier pour l'économie suisse d'exportation. Les collaborateurs des hubs se consacrent exclusivement à des tâches de promotion économique extérieure. Entre-temps, il existe 15 hubs dans nos pays voisins Allemagne, France, Italie et Autriche ainsi qu'au Japon, en Chine, en Inde, au Brésil, en Espagne, en Pologne, en Russie, en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. En février 2005, on a inauguré le Swiss Business Hub à Dubai et en avril 2005, le Swiss Business Hub ASEAN à Singapour est entré en service. Grâce à leur savoir-faire local et au réseau relationnel qu'ils entretiennent dans le pays respectif, ils sont capables de soutenir les entreprises suisses intéressées de façon efficace et compétente. En outre, ils fournissent des informations approfondies sur les marchés respectifs à la plate-forme d'information www.osec.ch.

Des informations étendues sur les exportations sont disponibles, en majeure partie gratuitement, sur www.osec.ch.

SERVICE CENTER BUSINESS NETWORK SWITZERLAND
STAMPFENBACHSTRASSE 85
8035 ZÜRICH
TELEPHONE 0844 811 812
INFO@OSEC.CH
WWW.OSEC.CH

osec business network
switzerland



Was würden Sie einem Branchenkollegen raten, der sich damit befasst, ein Metallbauprodukt zu exportieren und vor Ort zu montieren und in Betrieb zu nehmen?

Die Sinnfrage kritisch zu betrachten. Beschönigungen, Annahmen und Spekulationen sind fehl am Platz und können existenzielle unternehmerische Probleme bewirken. Unbekannte oder nicht kalkulierbare Faktoren dürfen nicht den Unternehmenserfolg schmälern.

Sie sind durch die Annahme dieses Auftrages relativ hohe Risiken eingegangen. Was motivierte Sie zu diesem Schritt?

Die faire Haltung des Kunden erlaubte eine Lösung mit kalkulierbarem Risiko. Ich hatte ein gutes Gefühl und vertraue auf unser Produkt.

Welches sind die eindrücklichsten Erfahrungen, die Sie aus diesem Auftrag mitnehmen?

Auch wenn alles anders und nichts gleich ist wie bei uns, hat es mir gezeigt, dass durch ein partnerschaftliches und korrektes Verhalten für alle aufkommenden Probleme Lösungen gefunden werden können.

Und vor allem das eindrückliche Erlebnis in einem fremden Land bei fremden Menschen willkommen zu sein.

d'intervenir directement, de modifier les paramètres et de mettre le programme à jour.

Quels conseils donneriez-vous à un collègue qui a l'intention d'exporter un produit de construction métallique, de l'installer et de le mettre en service sur place?

Il faut se demander si c'est vraiment judicieux. Des embellissements, des hypothèses et des spéculations sont déplacés et peuvent entraîner des problèmes existentiels pour l'entreprise. Les facteurs inconnus ou peu calculables ne doivent pas menacer le succès.

En acceptant cette commande, vous avez couru des risques relativement élevés. Qu'est-ce qui vous a incité à faire ce pas?

L'attitude loyale du client a permis une solution à risque calculable. Je me suis senti à l'aise et je fais confiance à notre produit.

Quelles sont les expériences les plus impressionnantes que vous avez faites lors de l'exécution de cette commande?

J'ai découvert qu'on peut trouver, par un comportement loyal et correct, des solutions pour tous les problèmes, même si tout est différent.

Et surtout le fait d'être le bienvenu dans un pays étranger, chez des inconnus.



Hirt Metallbau AG in den USA Voller Einsatz in Texas



«Osec Business Network Switzerland praktiziert die Exportförderung auch für Kleinbetriebe vorbildlich. Die Zusammenarbeit mit allen Osec-Mitarbeitenden beeindruckte mich.»

Stefan Hirt, Hirt Metallbau AG

Die Hirt Metallbau AG führte in den USA einen prestigeträchtigen Grossauftrag aus. Auch dank Osec mit Erfolg.



Die Idee des Bauherrn in Fort Worth bei Texas war nicht alltäglich. Er plante den Komplettumbau eines in den dreissiger Jahren erbauten englischen Landhauses und wollte die Gebäudehülle eines neuen modernen Anbaus kurzerhand im Boden versenkt sehen. Dies veranlasste das US-Architektenteam, international nach geeigneten Herstellern zu suchen, und so stiessen diese auf die Hirt Metallbau AG in Rümlang. Das von Stefan Hirt gegründete und geführte Unternehmen gehört zu den führenden Adressen im anspruchsvollen Metallbau im In- und Ausland und ist unter anderem bekannt für seine exklusiven Hub- und Senkfronten. «Den Zuschlag erhielten wir dank internationalen Referenzobjekten und unserem gesamten Dienstleistungs-Paket», sagt Inhaber Stefan Hirt. Für ihn und sein Team hiess das, die Produkte nach Übersee zu exportieren und vor Ort zu installieren.

Die Gesamtbeurteilung der Rahmenbedingungen und die Konsequenzen daraus gestalteten sich sehr aufwändig. Ein Kraftakt, der ohne Hilfe Dritter undenkbar gewesen wäre, weshalb sich Hirt an Osec Business Network Switzerland wandte. «Nebst hilfreichen Kontakten im Bereich der rechtlichen Beratung gewannen wir dank verschiedenen Beratungsgesprächen mit Osec und dem Swiss Business Hub von Chicago auch wertvolle Erkenntnisse über die Gepflogenheiten des Landes, und man vermittelte uns Zugang zu wichtigen Plattformen», so Hirt. Zurzeit laufen ähnliche Projekte in Tschechien und Norwegen. Die USA könnten schon bald erneut zum Thema werden. Stefan Hirt ist auf den Geschmack gekommen.



«Unterschiedliche Masseinheiten, fremde Verfahrenstechniken und ungewöhnliche Prozessabläufe sind eine echte Herausforderung.»

Stefan Hirt, Hirt Metallbau AG, über das Bauen in den USA

Juli 2007