

Smalltalk – dazu eine wahre Begebenheit

Die Maschinenindustrie ist eine Männerwelt. Mittendrin steht Marianne Manzanell. Die Unternehmerin und kaufmännische Geschäftsleiterin der Maschinenfabrik Freymatic AG in Felsberg ist in Chur geboren und hier aufgewachsen. Sie erzählt über Begebenheiten aus ihrem Berufsleben.

Ein Professor fragt den anderen, beide das Glas in der Hand: «Wie geht es dir?» «Na, ja..., es geht wieder ein bisschen, seit dem Tod meiner ...» «Willst du noch Mineral?» «Seit sie gestorben ist ...» «Die Musik ist viel zu laut, hat es hier Aschenbecher?» «Wirf sie doch zum Fenster hinaus!» «Ja, seit ich fachmännische Hilfe in Anspruch ...» «Macht es dir etwas aus, wenn ich das Fenster wieder schliesse?»

Ausgerechnet ich soll unter dem Titel Smalltalk schreiben, ich, die ich Pickel bekomme, wenn keine zwei zusammenhängenden Sätze gesagt werden können. Gut, ich mute mein Smalltalk dem Leser zu, da der meinen Artikel ja ungeniert weglegen kann. Ganz im Gegensatz zum Smalltalk, der nur unanständig abgebrochen werden kann.

Ich werde vor allem als Frau in der Geschäftsleitung einer Maschinenfabrik wahrgenommen. Ich bilde mir da nichts ein. Dies ist nicht, weil ich besser bin als andere, sondern weil eine Frau in dieser Funktion eher selten ist.

So bin ich wohl auch deswegen aufgefordert worden, mich hier im Churer Magazin ausgerechnet unter dem Titel Smalltalk zu äussern.

Zusammen mit meinem Bruder führe ich den Betrieb. Er ist ein kreativer und sprachbegabter Ingenieur. Er, zusammen mit dem ganzen Stab im Ingenieur Büro, schafft die Voraussetzung, dass die Freymatic AG weltweit im maschinellen Ausrüsten von Ziegeleien einen guten Ruf und immer wieder die Nase vorn hat.

Meine Aufgabe ist, dafür zu sorgen, dass Personal und Produktionsmittel richtig eingesetzt und die Kosten erfasst werden. Dies wäre viel einfacher, könnten wir die Maschinen serienmässig bauen. Aber unsere Spezialität ist eben, dass wir Spezialmaschinen bauen. Die zu produzierenden Ziegelsteine, das Rohmaterial, die Maschinen, an die wir andocken müssen, variieren dauernd. Ja, zum Glück braucht es auch immer wieder neue Produkte, wie zum Beispiel kürzlich eine Produktionsanlage für einen erdbebensicheren Baustein. Kräfte bündeln, Ziele vereinbaren, organisieren, sodass zum Schluss ein gemeinsames Werk entsteht, das mache ich gerne. Die Mitarbeiter rufen mich für einen Probelauf. Als der «On»- Knopf der Maschine betätigt wird und sie sich in Bewegung setzt, beginnt sie zu



Marianne Manzanell beim Smalltalk im Garten des Restaurant Va Bene.

zittern und schlottern und wird vom Verantwortlichen sofort verlangsamt. Ja, auch das gibt es. Die Linien auf dem Papier konnten nicht in Resonanz geraten. Die Ingenieure und die Praktiker greifen mit ihren Händen in die laufende Maschine, berühren sie wie Ärzte, horchen, fühlen, knien nieder. Bis einer aufsteht und meint: «Die Vibration entsteht bei der Schlittenumkehrung, wir müssen diese Bewegung weicher machen.»

Doch das ist nicht mein Gebiet, wenn es mich auch sehr interessiert. Lieber Leser, komm mit in mein Büro, um zu sehen was auf meinem Pult liegt.

Zwei Mitarbeiter, die zusammenarbeiten müssen, reden nicht miteinander.

Die Person, welche unsere wichtigste Messe in München organisiert, ist krank.

Unser Vertreter in der Türkei will eine höhere Provisionsvereinbarung.

Die letzte Zahlung vom Auftrag in Russland ist immer noch nicht eingetroffen.

Unsere neue Firma, im Carbon Bereich, muss nochmals saniert werden.

Würde alles, was man einmal eingefädelt hat, für alle Zeiten laufen, dann bräuchte es nirgends

einen Chef und auch ich als Chefin wäre überflüssig.

Die Globalisierung wirkt sich auch bei uns aus. Unser Vater, der die Firma mehrere Jahrzehnte geführt hat und der Grossvater sowieso, die hatten mit Unternehmern zu tun. Interessierte Eigentümer, die langfristige Investitionen pflanzen. Technische Probleme wurden gemeinsam angegangen. «Vielleicht hilft bei klebrigem Lehm eine Teflon-Beschichtung der Träger, wenn das zu teuer ist, könnte man es zuerst noch mit Einölen versuchen.» Zusammen wurden die Probleme Schritt für Schritt angegangen und partnerschaftlich gelöst. Heute sitzen auf der anderen Vertragsseite, weit weg vom Produktionsort der Maschinen, Einkaufsjuristen, die alle Risiken auf die Lieferanten abzuwälzen versuchen. Lieferbedingungen, dick wie Bücher, werden uns unterbreitet. Globalisierung, Verbindungen über die ganze Welt. Wie letztes Jahr bei einem Auftrag aus den USA für eine Produktionsstrasse für fast zwei Millionen Dollar. Der Auftragsgeber ein australischer Konzern, der Betriebsleiter ein spanisch sprechender Mexikaner, die Vertragspartnerfirma, welche Anschluss-Maschinen liefert, aus dem französischen Belgien. Wegen unse-

VA
BENE



Gartenzeit

8 Gehminuten vom Bahnhof gratis Parkplätze 7 Tage offen
Güggelistrasse 60 7000 Chur Telefon 081 258 78 02 www.restaurant-va-bene.ch

rer Vielsprachigkeit laufen oft auch Fragen, die nicht unseren Lieferanteil betreffen, über uns. Während der Zeit der Auftragsabwicklung wird das Werk auch noch an eine österreichische Firma verkauft.

Wir füllen unser Dossier mit französischer, englischer, spanischer und deutscher Korrespondenz. Schicken unsere Monteure in die Ziegelei, die innen 40 Grad Celsius heiss ist. Trotz der widrigen Umstände produzieren diese Maschinen heute einwandfreie Qualität und wir haben einen weiteren, ähnlichen Auftrag in USA in Aussicht.

Liegt so ein Vertrag auf dem Tisch, dann wird gefeilscht. Mein Bruder und ich gehen die Punkte durch, machen Gegenvorschläge oder streichen schlicht weg. In der Zwischenzeit steht der Liefertermin unverrückbar. Je nach Chance, die wir uns ausrechnen, beginnt das technische Büro mit der Konstruktion, der Einkauf reserviert die terminkritischen Tei-

le, in der Fabrikation wird vorsorglich Zeit reserviert. Unterdessen wird weiterverhandelt. Der Termin wird immer enger, die Einigung ist noch nicht da. Bis plötzlich mein Bruder mit der unterschriebenen Auftragsbestätigung in der Hand dasteht, lacht und sagt, «wir können nun endlich mit Volldampf loslegen!»

Die Besprechung mit den zwei Mitarbeitern, die nicht mehr reden miteinander, hat unterdessen stattgefunden. Beide hatten Gelegenheit zu sagen, wie sie die künftige Zusammenarbeit sehen. Wir haben zusammen eine Vereinbarung aufgesetzt, die sie unterschrieben haben. Nun sah ich sie kürzlich am Kaffeeautomaten lachen.

Das Problem mit der Bezahlung der letzten Rate im Geschäft mit Konzernen ist normal. Niemand wagt die Verantwortung zu übernehmen, dass die Maschinen nun einwandfrei laufen und somit der Lieferant die Schlusszahlung erhalten soll. Es wird weiter-

gemeckert, so lange es geht. Ich veranlasse, dass der Kunde den Mahncode drei erhält, was bedeutet; keine Monteure, keine Ersatzteile, bis das Konto ausgeglichen ist. Das damit verbundene Stillstands-Risiko wird dem Kunden freundlich mitgeteilt.

Die neue Firma, für die mein Sohn zuständig ist, soll unsere Produktion sinnvoll ergänzen. Er hängt sich total hinein. Neues Produkt, neue Produktionsmethoden, neuer Markt, neue Mitarbeiter. Die Herausforderung kostet viel Kraft und Geld. Wir glauben jedoch an die Synergien und ich werde später hoffentlich berichten können, dass es gelungen ist.

Smalltalk, ich gratuliere dem Leser, der soweit gekommen ist. Mein Sohn fand soeben Erwähnung. Des weitern habe ich noch eine Tochter. Ich bin eine von denen, die Karriere und Familie unter einen grossen Sombrero gebracht haben. Dies nicht ohne

Spannung. War ich im Geschäft, dann mitunter mit schlechtem Gewissen: «Deine Kinder brauchen dich vielleicht gerade jetzt.» Im Rapperswiler Kinderzoo: «Himmel, wo steckt eigentlich das Projekt mit der Lagerreduktion? Hat die Zeitung nun die Werbeunterlagen bekommen?» Jetzt kann ich mich getrost zurücklehnen, meine Kinder haben die mir wichtigen Wertvorstellungen übernommen. Sie übernehmen Verantwortung, setzen sich ein für Gerechtigkeit, haben ein Herz für die Tiere und die Natur. Sie funktionieren goldig in ihren Familien und mit den Kindern, die da meine Enkelkinder sind und auch mir viel Freude bereiten.

Inzwischen konnte unser Professor auf der Smalltalk Stehparty seine ganze Trauer- und Leidenszeit loswerden. Sein Zuhörer hat genickt, «ja, ja, so, so und ach was» gesagt und ganz zum Schluss gefragt: «Und sag mal, wie geht es eigentlich deiner Frau?»

DER SEAT ALTEA. KEEP THE REBEL ALIVE.




 SEAT Altea.
5-Stern-Euro-NCAP-Testieger.

Was John McEnroe und der Sport-Van SEAT Altea gemeinsam haben? Beide sind in null Komma nichts auf hundertachtzig. Aber der Altea kann noch mehr: Er bietet ein enormes Raumangebot und atemberaubende Performance zugleich. Zum Beispiel mit den 150 PS des 2.0-FSI-Motors. Oder den 140 PS und dem gewaltigen Drehmoment von 320 Nm des 2.0 TDI. Zusammen mit dem Direktschaltgetriebe DSG eine Offenbarung im Antritt. So schnell kommt selbst McEnroe nicht auf Touren. Egal, wie falsch der Linienrichter entscheidet.


 Der SEAT Altea ab Fr. 24'550.-


seat.ch

Ihr Regionalvertreter



CHUR, 081 257 01 57

56571

Hauptsponsoren





Patronat



Medienpartner



Partner Co-Sponsoren










Der Hund als Lebensretter im sportlichen Wettkampf


 12th IRO Rescue Dog World Championship Switzerland
19-25 June 2006




www.iro-wm2006.ch

WELTMEISTERSCHAFT

19. - 25. Juni 2006 in Landquart (Schweiz)

DER RETTUNGSHUNDE

