

Frühling 2018

jeka 

Jeka Magazin # 2

Jeka.
Kompromisslos
nach Mass.

3 Moment- aufnahme

4 Qualität ohne Frische ist keine Qualität

6 Die Beziehung zählt

7 «Das passt einfach»

8 Mit Köpfchen

Massgefertigte Vision

Der Moment, in dem eine Einrichtung unsere Werkhalle verlässt, ist immer ein besonderer. Eine Idee, vielleicht sogar Ihre – liebe Leserin, lieber Leser – ist Wirklichkeit geworden. Schritt um Schritt. Ihr Konzept geht nun auf die Reise zu seinem Bestimmungsort.

Zwar haben wir die Geschäfte, die wir einrichten, nicht alle selbst entworfen: Dafür sind Sie, unsere Kundinnen und Kunden zuständig. Ihre Ideen umzusetzen ist unser erklärtes Ziel und gleichzeitig unser Weg. Einzigartigkeit statt Standard-Elemente: Ihre Vision und jene Ihres Kunden, des Ladeninhabers oder Gastronomen, wahr werden lassen. Darum geht es bei Jeka immer wieder aufs Neue.

Neue Ideen bringen neue Herausforderungen, Trends und Moden ändern sich: Für uns ist das Ansporn, uns und unsere Arbeit immer wieder neu zu erfinden. Neue Wege zu gehen ist mehr als nur Anpassung, es ist Weiterentwicklung. «Kompromisslos nach Mass» stehen wir zu unserer Manufaktur in Sachen Gastro- und Ladenbau. Damit Träume sich manifestieren, Kunden darin schwelgen und Mitarbeiter gut darin arbeiten können.

Ich freue mich, Ihnen die zweite Auflage unseres Jeka Magazins zu überreichen – und damit ein paar Minuten der Musse. Wiederum erwarten Sie interessante Sichten von verschiedenster Seite auf die Jeka. Und einige der Köpfe hinter unseren Möbeln.



Andreas Scherrer
Inhaber, Leiter Verkauf

Jeka AG

Dornwydenweg 2
CH-4144 Arlesheim
Tel. +41 (0)61 706 96 86
Fax +41 (0)61 706 96 89
info@jeka.ch
www.jeka.ch

Moment- aufnahme

Einige unserer nächsten Projekte

Technopark Zürich

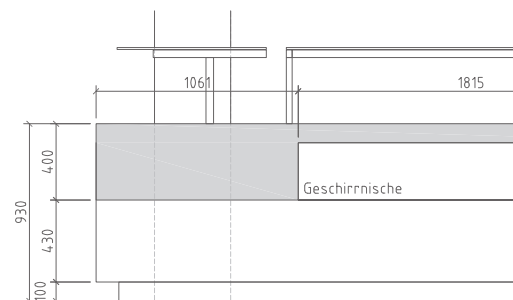
In diesen Tagen eröffnet das neue Restaurant im Technopark, Zürich: Die ZFV Gastronomiegruppe stellt den Mitarbeitern der Firmen im Technopark, Seminarteilnehmern und Auswärtigen täglich frische, knackige Menüs zusammen. Die Jeka stattet den gesamten Frontcooking-Bereich aus, inklusive Kaffee-Anlagen und Kassenskorpus. «Die Verbindung von Holz und Stein mit sehr speziellen Nischen verlangt eine ganz besondere Konstruktion. Gerade bei den Anschlüssen musste ich da doch etwas überlegen», sagt Projektleiter Christoph Kiessling. Im Bereich der warmen Speisen erwartet die Gäste ein ganz besonderes Design: Chromnickelstahl von A bis Z – selbst an den Wänden. «Das schafft eine wärmere Atmosphäre, als man gemeinhin annimmt.»

Boulangerie Reutenauer, Saverne

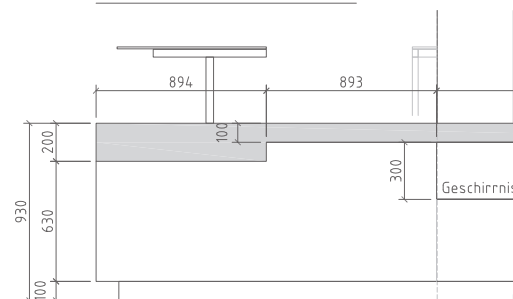
Auf den ersten Blick wird es in der Boulangerie, Patisserie, Salon de Thé Reutenauer in Saverne kaum etwas Ungewöhnliches geben: Weisse Fronten, Theken in Corian, Rückwände mit Brot-Tablaren, Kühl-Unterbauten – dazu eine frei stehende Vitrine für Pralinen. Trotzdem, Projektleiter Michael Hasse spricht von einem spannenden Projekt: «Die ganze Einrichtung wird recht aufwändig werden», erläutert er. Ganz besonders: Steht man an der Seite der Theke, wird sie schier endlos scheinen. Sie ist über neun Meter lang – so lange wie ein Einfamilienhaus. Und das ohne die Café- oder Thé-Bar gleich daneben. Eröffnung soll im August sein.

Lidl Personalrestaurant, Weinfelden

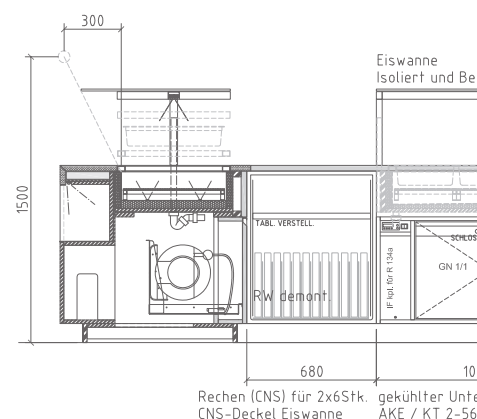
Bereits zum zweiten Mal arbeiten die Heer AG, Reinach und Jeka zusammen: Für die Lidl Zentrale in Weinfelden gestalten die beiden Firmen gemeinsam das neue Personalrestaurant. Während die Heer AG für den Küchenbereich und alle Geräte zuständig ist, übernimmt die Jeka die Unterbauten und Abdeckungen in der Küche in Chrom- oder Edelstahl sowie die Ausgestaltung der Free Flow Anlage im Publikumsbereich. Damit die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Lidl sich in ihrer Pause auch richtig wohl fühlen. «Im Free Flow Bereich werden wir mit Granit-Abdeckungen arbeiten; als kleine Besonderheit kommen bronzefarbene Aufsätze und Nischen aus Metall dazu», erklärt Projektleiter David Heinis.



ANSICHT D

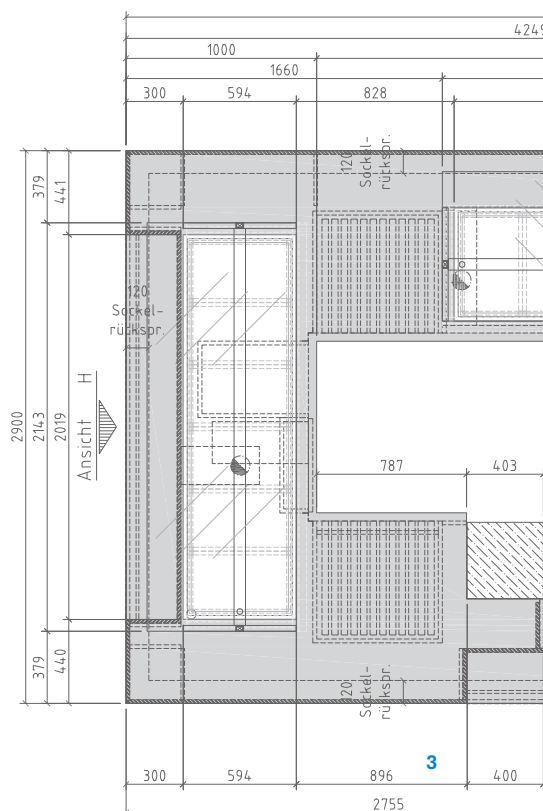
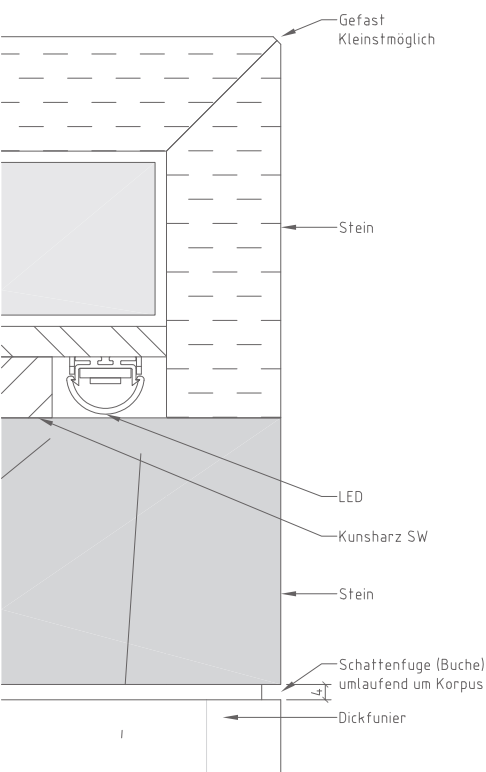


ANSICHT A



ANSICHT C

SCHNITT S1-S1



Qualität ohne Frische ist keine Qualität

Interview mit Michael Kleiber sen., Metzgerei Kleiber, Memmingen



Seit dem 14. Jahrhundert ist die Familie von Michael Kleiber sen. in Memmingen (D) im Metzgerei-Gewerbe. 1910 hat der Grossvater die heutige Firma gegründet, die unterdessen auf neun Standorte angewachsen ist. Vor Kurzem hat Jeka die Filiale in Kempten neu eingerichtet.

Alle reden vom Fachkräftemangel, ist er auch bei Ihnen zu spüren?

Meines Erachtens ist die Talsohle durchschritten, zumindest was unsere Firma anbelangt – wenn man die gesamte Branche anschaut, dann vielleicht noch nicht ganz. Für die Metzgerei Kleiber bin ich vorsichtig optimistisch: Wir haben in den letzten Jahren viel getan, damit wir jedes Jahr einige Lehrlinge gewinnen können.

Wenn Sie an Ihre Metzgerei denken, was waren die grössten Veränderungen der letzten Jahre?

Früher haben wir im kommunalen Schlachthof geschlachtet. Als dieser geschlossen wurde, haben wir 1994 ein eigenes Schlachthaus gebaut.

Was ist so besonders daran?

Das war damals schon gegen den Trend: Normalerweise macht man den eigenen Schlachthof zu und lässt von der Industrie schlachten. Wir haben uns lieber das entsprechende Know-how angeeignet. Durch die handwerkliche Schlachtung mit gleichzeitig modernsten Methoden können wir sorgsamer mit den Tieren umgehen, so sind sie weniger gestresst. Und auch das Fleisch kann schonender behandelt werden. Zudem arbeiten wir seit Jahren mit denselben Bauern zusammen und können mit ihnen eigene Massstäbe in der Tierhaltung setzen.

Qualität ist Ihnen ein grosses Anliegen?

Ja. Und Qualität ohne Frische ist keine Qualität. Eine Wurst, die nie vakuum- oder in Schutzgasfolie verpackt wurde, hat einen ganz anderen Geschmack. Frisch ist nur das, was gerade produziert worden ist. «Frischhaltung» ist ein Widerspruch in sich! Auch wenn es sich nicht immer gleich rechnet, stellen wir im Frischebereich, also bei verschiedenen Würsten, Würstchen oder Leberkäse, lieber täglich eine kleine Menge her.



Reden wir noch ein wenig über die Jeka: Wie sind Ihre Erfahrungen mit der Jeka AG?

In zwei Worten: sehr gut. Die Mitarbeiter sind kompetent; besonders die Zusammenarbeit mit dem Projektleiter, Christoph Kiessling, hat grossen Spass gemacht. Dazu kommt, dass die Jeka unsere doch sehr konkreten Vorstellungen gut umgesetzt hat.

Gab es auch schwierige Momente, Herausforderungen in der Zusammenarbeit?

Die Filiale in Kempten steht in einem älteren Haus, da sind plötzlich einige Baumängel aus den fünfziger Jahren aufgetaucht. Das hat zu grossen Schwierigkeiten geführt – allerdings nicht mit, sondern auch für die Jeka AG. Dass wir am Ende noch vor Weihnachten 2017 eröffnen konnten, war eine tolle Leistung, nicht zuletzt der Jeka.

Werden Sie auch in Zukunft mit der Jeka zusammenarbeiten?

Eigentlich bin ich erstaunt, dass wir uns nicht früher kennen gelernt haben. Denn wir setzen schon lange Differenzialkühlungen ein. Das ist zwar nicht gerade günstig, aber die beste Kühlung, die man haben kann. Zwar muss auch für uns der Preis stimmen, doch wir bieten selbst Qualität und Frische an, also jagen wir auch nicht den billigsten Preis. Wir bleiben sicher eng im Gespräch mit der Jeka.



Michael Kleiber sen.
Inhaber

Die Beziehung zählt

Claude Winterberger

Wenn jemand zu 100% von der Jeka überzeugt ist, ist das ein Mitarbeiter, der gar nicht bei der Jeka angestellt ist: Claude Winterberger ist selbständig mit seiner Firma, die er gemeinsam mit seiner Tochter Sybille führt. Doch seine Firma arbeitet exklusiv für die Jeka und verkauft ihr sie Ladenbau nach Mass im französischsprachigen Raum der Schweiz und im Osten Frankreichs. «Ich kenne die Bäcker persönlich – und sie mich», sagt Winterberger nicht ohne Stolz.

Seit bald 40 Jahren hat er mit Ladenbau zu tun, zuerst als Angestellter. Vor einiger Zeit hat er sich selbständig gemacht und kurz darauf das Exklusiv-Mandat der Jeka übernommen. Warum der Elsässer so eng mit der Jeka zusammenarbeitet? «Ich denke, dass die Jeka einer der besten Ladenbauer in Europa ist, wenn nicht der beste.» So sei sie fast die einzige Firma, die tatsächlich runde Theken und Möbel herstellen könne: «Aussen an den kundenseitigen Flächen kann das jeder, aber innen bei den gekühlten Präsentationsflächen nicht; das ist schon sehr speziell.»



Während seiner langjährigen Tätigkeit im Verkauf hat Claude Winterberger viele Moden aber auch Geschäfte kommen und gehen sehen. Derzeit gebe es eine Rückkehr zum Holz, erzählt er, «aber auch in Richtung schwarz und weiss; schlichte Ladeneinrichtungen, die trotzdem speziell design sind». In den letzten knapp 20 Jahren ist zudem alles digitaler geworden. Doch ob gross oder klein, ob Supermarkt oder Einzelbetrieb, «Vertrauen und die eigentliche, ganz persönliche Beziehung zwischen mir, dem Kunden und der Jeka werden immer wichtiger». Winterberger erzählt mit Freude – und auch wenn er schon lange im Geschäft ist: «Ich höre nicht auf, ich habe zu viel Spass beim Arbeiten und es ist auch meine Leidenschaft.»



Claude Winterberger



«Das passt einfach»

Felix Transport AG, Arlesheim

Spricht er vom Fahren, beginnen die Augen zu leuchten: Sein Leben sind Lastwagen. Und ja, ab und zu, «leider viel zu selten», fährt er noch selbst. Hanspeter Felix, Chef über 100 Mitarbeiter, 55 Camions und ein florierendes Transport-Unternehmen.

Für die Jeka fährt die Felix Transport AG zwischen 200 und 250 Aufträge im Jahr – 10 bis 20 dieser Transporte seien Exporte. «Für die Jeka waren wir schon in Nizza, Biarritz, Korsika und sogar in Helsinki» erzählt Hanspeter Felix. Donnerstag habe man bei der Jeka die Laden-Einrichtung aufgeladen, «Freitagmorgen ging's aufs Schiff und am Montag darauf haben wir in Helsinki mit der Hebebühne abgeladen».

Angesprochen auf die Zusammenarbeit mit der Jeka meint Hanspeter Felix: «Das passt einfach.» Man kenne sich gut – immerhin arbeiten die beiden Firmen seit 18 Jahren

zusammen. Das Verhältnis ist so gut, dass die Chefs der beiden Firmen unterdessen auch privat befreundet sind. So gibt es auch kaum Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit. Herausfordernd für ihn als Transporteur sei allerdings die besonders heikle Ware, sagt er zuerst. Und dann: «Naja, manchmal ist die Ware erst auf den letzten Drücker parat. Weil die Termine oft knapp sind, wird bis zur letzten Minute produziert – und auch unsere Zeitfenster sind eng...»

Doch was die Jeka im Ladenbau, ist Felix im Transport von Gütern: kompromisslos nach Mass. «Dadurch heben wir uns von den Grossen ab», meint Hanspeter Felix, «und weil unsere Chauffeure Deutsch sprechen und Französisch». Wie es im Prospekt des Unternehmens heisst: «Felix, ganz persönlich.»



Hanspeter Felix
Inhaber

Statt zu studieren fuhr Hanspeter Felix acht Jahre als Chauffeur mit dem Lastwagen. Bis er die Firma übernahm, die sein Vater vor 66 Jahren gegründet hatte. Heute fährt er ab und an noch Hilfs-lieferungen, beispielsweise nach Serbien für den Rotary Club. Die 55 Camions der Felix Transport AG sind mit Telematik ausgestattet, einem Tracking-System für Lastwagen, mit dem auch Meldungen ausgetauscht werden können. Schon seit 1988 bildet die Felix Transport AG Chauffeure aus; derzeit sind es acht, dazu kommt ein Logistik-Lernender. So versucht man seit Jahren dem Fachkräfte-Mangel entgegenzuwirken. Die Nachfolge im Familienbetrieb steht bereits fest: Die beiden erwachsenen Kinder von Hanspeter Felix werden das Steuer im Betrieb übernehmen.





David

Heinis

Projektleiter, Responsable de projet

Der Mann mit dem ungewöhnlichen Hobby:
Der 44-jährige fährt in seiner Freizeit
Unimog. Bereits 10 Jahre arbeitet er bei
der Jeka. Was er sagen würde, wenn er die
Firma in einem Wort beschreiben müsste?
«Flexibilität.»

Un homme avec un passe-temps peu
commun : âgé de 44 ans, il conduit
un Unimog pendant ses loisirs.
Cela fait 10 ans qu'il travaille chez Jeka.
Ce qu'il dirait, s'il devait décrire
l'entreprise par un seul mot ?
«flexibilité.»



Jacqueline Hohler

Sekretariat, Secrétariat

«Hier gibt es immer wieder vielseitige,
interessante Aufgaben», erzählt sie.
Seit 8 Jahren ist sie im Team. In ihrer Freizeit
liebt sie das Gärtnern und das Lesen,
ihre Leidenschaft aber gilt dem Wandern.
Was sie an der Jeka besonders schätzt?
«Das gute Arbeitsklima.»

«Ici, les différentes tâches varient
continuellement et sont intéressantes»,
raconte-t-elle. Cela fait 8 ans qu'elle
fait partie de l'équipe. Durant son temps
libre elle aime le jardinage, la lecture
et pratique la randonnée avec passion.
Ce qu'elle apprécie particulièrement
chez Jeka ? « La bonne ambiance»

Rémi Schwedler

Verkauf, Vente

Zukunft braucht Herkunft. Der 55-jährige
sieht die Jeka als «zukunftsorientierten
Betrieb mit über 60 Jahren Erfahrung im
Bereich Kühltakenbau». Seit er vor
3 Jahren zum Team gestossen ist, ist es
ihm ein Anliegen, die Wünsche seiner
Kunden Wirklichkeit werden zu lassen.

Pas d'avenir sans le passé. Ce commercial
de 55 ans dit de Jeka « une entreprise
orientée vers l'avenir avec une expérience
de plus de 60 ans dans la construction
de comptoirs réfrigérés ». Depuis qu'il a
rejoint l'équipe il y a 3 ans, ce qui importe
pour lui : les souhaits des clients doivent
devenir réalité.



Mit Köpfchen Avec esprit



Michael

Projektleiter, Responsable de projet

Die Jeka bedeutet für den 55-jährigen Qualität, Zuverlässigkeit, Genauigkeit. Seit 9 Jahren ist er bereits an Bord und setzt gegenüber seinen Kunden auf klare Aussagen, Ehrlichkeit und Pünktlichkeit. Das drückt sich auch in seiner Freizeit aus, in der er leidenschaftlich reist.

Pour ce collaborateur de 55 ans,

Jeka signifie : qualité, fiabilité, exactitude.

Présent depuis 9 ans, il pratique envers ses clients un langage clair : honnêteté et

punctualité. Ceci est également vrai durant ses loisirs qu'il aime consacrer à sa passion : les voyages.

Frédéric Heinis

Projektleiter, Responsable de projet

Seit 13 Jahren, rund ein Drittel seines Lebens, arbeitet der 33-jährige schon bei der Jeka. «Mir gefällt es, mit so verschiedenen und immer speziellen Projekten zu tun zu haben», sagt er. Denn immer gehe es um Qualität – «und um zufriedene Kunden».

Depuis 13 ans chez Jeka, à 33 ans il y a passé pratiquement un tiers de sa vie.

« cela me plaît, de travailler sur des projets aussi différents et particuliers » dit-il.

Car, il s'agit à chaque fois de qualité « et de la satisfaction des clients ».



Christoph Kiessling

Projektleiter, Responsable de projet

Die gute Betreuung seiner Kunden ist dem 40-jährigen, der seit 10 Jahren bei der Jeka arbeitet, ein grosses Anliegen. «Wir sind immer offen für neue Konzepte und deren Umsetzung. Am Ende muss aber immer der Kunde zufrieden sein – in allen Belangen.»

Offrir un excellent service à ses clients, est extrêmement important pour ce

collaborateur de 40 ans qui travaille chez Jeka depuis 10 ans. « Nous sommes

entièrement prêts à développer de nouveaux projets, mais à la fin le client doit être entièrement satisfait ».

