

Marcel Frank, Geschäftsführer Frank Türen AG

«Die Bedürfnisse ändern sich, unsere Qualität aber bleibt»

Von der Wohnungs- bis zur schussfesten Türe – die Frank Türen AG aus Buochs (NW) entwickelt und produziert Türen für fast alle Situationen. Immer im Fokus: die Liaison von Technik und Komfort. Laut Geschäftsführer Marcel Frank ist es wichtig, dass sich Türen einfach und intuitiv – eben komfortabel – bedienen lassen. Ein gutes Beispiel dafür: eine Türe, die sich mittels Venenmuster-Erkennung öffnet. **Interview: Mirija Weber**

Herr Frank, Türe ist nicht gleich Türe: Welche Arten von Türen produzieren Sie?

Marcel Frank: Wir fertigen alle unsere Türen nach Mass. Das heisst, wir stellen verschiedenste Türen her – Standardtüren gibt es bei uns nicht. Wir produzieren also für ganz unterschiedliche Anforderungen: Einbruchschutz, Minergie-Standard, Brandschutz, Schallschutz, Strahlenschutz oder Hochsicherheit. Auch Türen für Reinräume, zum Beispiel in Operationssälen, oder schussfeste Türen bieten wir an. Heute ist auch der Denkmalschutz ein wichtiges Thema in unserem Business, gerade bei öffentlichen Gebäuden. Solche Türen restaurieren wir, gleichzeitig rüsten wir sie auf, indem wir sie sicherer und komfortabler machen.

Was muss ich mir unter einer «komfortablen» Türe vorstellen?

Türen werden immer grösser und komplexer. Das hat einmal mit dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis zu tun, einmal mit den hohen Ansprüchen an eine Türe heute. Komfort bedeutet, dass unsere

die Scanner-Box und schon entriegelt und öffnet sich die Türe. Im Inneren der Türe befindet sich ein Rechner, der die verschiedenen Prozesse steuert. Sie können die Türe beziehungsweise den Scanner so programmieren, dass die rechte Hand öffnet, während die linke Hand öffnet und gleichzeitig einen stillen Alarm auslöst. Das ist mit Blick auf Missbräuche und kriminelle Situationen wichtig. Oder: Sie richten Zeitfenster ein, in denen die eingeleseenen Venenmuster eine Türe öffnen dürfen. So können Sie Zugänge flexibel und einfach organisieren. Bei Bedarf können Sie auch kontrollieren, wer sich wann Zutritt verschaffte.

Was ist denn der Vorteil des Venen-Scanners gegenüber den bestehenden biometrischen Schliesssystemen wie Iris- oder Fingerprint-Scanner?

Der Vorteil liegt darin, dass der Venen-Scanner drei Probleme auf einen Schlag löst. Erstens ist das Venen-System viel hygienischer als das Fingerprint-System: Der Venen-Scanner funktioniert im Unterschied zum Fingerabdruck-Scanner nämlich kontaktlos. Zweitens ist das Venen-System zuverlässiger als die Fingerprint-Methode: Bei Fingerabdrücken gibt es interkulturelle Unterschiede – die Fingerkuppen von Asiaten zum Beispiel sind anders beschaffen als unsere. Beim Auslesen von Fingerprints passieren also Fehler. Das Scannen von Venenmustern dagegen verläuft fehlerfrei. Drittens können Sie bei der Iris-Kontrolle gewisse Krankheiten erkennen – das verletzt streng genommen den Datenschutz. Beim Venen-Scanner haben wir dieses Problem nicht. Der Schweizer Datenschützer hat unser System übrigens geprüft und grünes Licht gegeben.

Die Venen-Technologie zeigt es: Frank-Türen sind Hightech-Produkte und erfordern viel Know-how. Welche Fachkräfte benötigen Sie für die Entwicklung und Produktion Ihrer Türen?

Beim Venen-System arbeiten wir mit einem Zentralschweizer Elektronik-Unternehmen zusammen.

«Ich will nicht, dass meine Mitarbeiter die Arbeit im Kopf mit nach Hause nehmen. Sie sollen ihre Freizeit geniessen.»

Türen trotz der technischen Standards einfach und intuitiv bedient werden können. Ich vergleiche Frank-Türen gerne mit Apple-Produkten: In einem iPhone steckt viel Know-how und Technik – trotzdem kann es ein Dreijähriger mühelos nutzen. So soll es auch mit unseren Türen sein.

Sie haben ja ein neues Schliesssystem für Türen entwickelt – einen Scanner, der die Venenstruktur der Hand erkennt.

Richtig, der Venen-Scanner ist ein gutes Beispiel für unseren Anspruch «einfache Bedienung bei komplexer Technik». Sie halten also Ihre Hand an

Dieses liefert die Software, wir kümmern uns um die Hardware. Die türgerechte Umsetzung solcher Technologien erfordert aber in der Tat viel Fachwissen. Für mich ist das kein Problem, da meine Leute viel mitbringen: In der Entwicklung arbeiten Schreinermeister und Techniker mit höherer Berufsbildung, in der Produktion Schreiner mit Lehrabschluss. Wichtig auch: Wir sind Generalisten – wer entwickelt, leitet zugleich Projekte und berät Kunden. Damit können wir gut auf die Bedürfnisse des Marktes reagieren.

Bei aller Innovation – Ihr Unternehmen zeichnet sich auch durch Kontinuität aus: Den Familienbetrieb gibt es seit 1897, viele Ihrer Angestellten arbeiten schon lange bei Frank Türen. Wie sehen Sie dieses Spannungsfeld?

Gerade der Mix aus Tradition und Innovation zeichnet uns aus. Unsere Mitarbeiter sind durchschnittlich 12 Jahre bei uns. Das unterstützt den Know-how-Transfer und garantiert langlebige Produkte. Wenn Sie bei uns heute eine Türe kaufen, so verstehen wir Ihre Bedürfnisse auch in 20 Jahren noch. Auf der anderen Seite müssen wir Neues ausprobieren. Die Bedürfnisse der Kunden ändern sich, unsere Qualität aber bleibt. Das schaffen wir nur, wenn wir innovativ sind.

Wieso arbeiten Ihre Mitarbeiter so gerne und lange – zum Teil über das Rentenalter hinaus – bei Ihnen?

Wir verkörpern als Familienbetrieb Stabilität, das ist sicherlich sympathisch. Wir sind aber wie gesagt auch dynamisch – nicht zuletzt weil ich das Unternehmen als Inhaber führe –, und das ist attraktiv.

Befolgen Sie als Arbeitgeber besondere Prinzipien?

Ich bin eher der patronale Typ. Ich gebe eine klare Richtung vor und entscheide vieles aus dem Bauch heraus. Zum Beispiel habe ich kürzlich, ohne lange abzuwägen, einen 57-jährigen Schreiner eingestellt – ein Glücksgriff dazu! Auch erwarte ich gute Leistungen nicht nur von meinen Mitarbeitern, sondern auch von mir selbst. Und trotzdem sollen meine Angestellten nicht dem gleichen Druck ausgesetzt sein wie ich. Ich



Bild: zvg

Marcel Frank ist Inhaber und Geschäftsführer der Frank Türen AG. Er leitet die Firma seit 2009 in vierter Generation. Zuvor war Frank bereits mehrere Jahre in verschiedenen Funktionen für das Unternehmen tätig. Wenn der Schreinermeister sich nicht den Türen widmet, spielt er Schlagzeug in einer Rock-Band. Auf die philosophische Frage, ob eine Türe öffnet oder schliesst, sagt er: «Eine Türe geht immer auf.»

möchte nicht, dass meine Mitarbeiter ihre Arbeit im Kopf mit nach Hause nehmen. Zu Hause sollen sie ihre Freizeit genießen. Hinzu kommt, dass die lange Firmengeschichte vieles relativiert. Bei Herausforderungen oder Problemen denke ich mir jeweils, dass es früher auch schon Konflikte und Krisen gab – ohne dass die Firma deswegen untergegangen wäre. Das entspannt mich und auch die Mitarbeiter.

Sie präsidieren auch die Sektion Unterwalden des Verbands Schweizerischer Schreinermeister. Welches sind für Sie die Vorzüge des Verbandswesens?

Ich finde es wichtig, dass sich Unternehmen austauschen und dass sie zusammenarbeiten. Ein Verband schafft dafür gute Rahmenbedingungen. Früher tickte das Gewerbe allerdings ganz anders. Man wollte mit der Konkurrenz so wenig wie möglich zu tun haben und erhoffte sich dadurch einen Wettbewerbsvorteil. Die heutige Generation

hat sich davon emanzipiert. Heute erkennen die meisten, dass der fachliche und unternehmerische Austausch einem viel mehr bringt, als dass er schaden würde.

Mit 40 Jahren gehören auch Sie dieser – jungen – Generation von Gewerbetreibenden an. Was haben Sie mit Frank Türen noch vor?

Über die Zukunft mache ich mir gar nicht so viele Gedanken. Ich führe das Unternehmen wie gesagt eher intuitiv. Fünfjahrespläne sind weniger mein Ding. Natürlich sind unsere Strukturen auf Stabilität und Wachstum ausgerichtet. Wichtig ist mir dabei aber qualitatives Wachstum. Ich möchte gar nicht viel grösser werden als wir heute sind. In erster Linie möchte ich sichere, komfortable und massgeschreinerte Türen herstellen – und das auch in 20 Jahren noch. ■