



Die Firma von Ewald E. Feldmann hat 1960 den Handel mit Eisenwaren aufgenommen. Schrauben, Scharniere, Fenstergriffe, Briefkästen und Rasenmäher wurden an der Kanzleistrasse angeboten. Bild: Donato Caspari/pd

Seit 50 Jahren erfolgreich im Geschäft

Alles begann mit einer kleinen Eisenwarenhandlung. Heute gehört die E. Feldmann AG Winterthur zu den führenden Gebäudeausrüstern der Nordostschweiz.

Geschäftsführer und Inhaber Ewald E. Feldmann ist kein Mann der grossen Worte. Dass er mit der Gründung der Feldmann AG in Widnau vor zehn Jahren und der Übernahme der Ramser AG in Regensdorf im vergangenen Jahr eine solide Basis für weitere erfolgreiche Jahre gelegt hat, erfüllt ihn mit Genugtuung. Heute beschäftigt das Unternehmen über alle drei Betriebe hinweg 35 Mitarbeitende. Schritt um Schritt wurde die Firma ausgebaut, die 1960 von Ewald Feldmann senior gegründet wurde und die ihr Domizil damals an der Kanzleistrasse in Seen hatte.

Eisenwaren und Beschläge

«Als ehemaliger Aussendienstmitarbeiter einer Winterthurer Eisenwarenhandlung verfügte mein Vater über viele Kontakte zu potenziellen Kunden», blickt Ewald E. Feldmann zu-

rück. Vor rund 25 Jahren hat er die Nachfolge seines mittlerweile 90-jährigen Vaters angetreten. Dank des wirtschaftlichen Aufschwungs lief das Geschäft von Beginn weg gut. «Nach nur zwei Monaten konnte mein Vater bereits den ersten Vollzeitmitarbeiter einstellen, und bald danach wurden Eisenwaren und Beschläge in die gan-

ze Ostschweiz und ins Glarnerland geliefert», erinnert sich der heutige Firmeninhaber.

Mit neuen Ideen erfolgreich

Die Grundlage für die Erfolgsgeschichte sieht Feldmann in verantwortungsbewussten Veränderungen und einer gezielten Expansionsstrategie, welche jeweils in den rezessiven Wirtschaftsjahren umgesetzt wurde: «Wir haben immer versucht, uns mit neuen Ideen erfolgreich zu positionieren.» Die Feldmann AG verkauft nicht nur

Produkte, sondern kümmert sich um den ganzen Ablauf, von der Planung bis zur Umsetzung.

Zu den Kernkompetenzen gehören unter anderem Sicherheitssysteme wie Schliessanlagen, Briefkastenanlagen und Überdachungen. «Dass unser Konzept oft kopiert wird, bestätigt uns zusätzlich, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben», sagt Feldmann.

Neu positioniert

Als er im Alter von 25 Jahren die Firma vom Vater übernommen hatte, nutzte er die Gelegenheit, um das Unternehmen neu auszurichten. Der Bereich Sicherheits- und Schliesstechnik wurde ausgebaut, der Vertrieb der Briefkastenmarke Renz für die Ostschweiz und das Fürstentum Liechtenstein übernommen sowie die Veloparkiersysteme «ciclopark» und die Überdachungen von «la tettoia» in der Deutschschweiz eingeführt. Vor gut zehn Jahren hat die Feldmann AG den Detailhandel eingestellt und sich nun noch auf die Gebäudeausrüstung konzentriert.

Am 1. Januar 2000 wurde mit dem neuen Firmennamen «Feldmann – die Gebäudeausrüster» der Grundstein für den Umbau zur heutigen Firmengruppe EGF Holding AG gelegt. Dieser gehören die drei Unternehmen E. Feldmann AG Winterthur, Ewald Feldmann AG Widnau und die Ramser AG Regensdorf an.

Heute zählen unter anderem Architekturbüros, Wohnbaugenossenschaften, Banken, aber auch Gemeinden und private Bauherren zur Kundschaft der Feldmann-Gruppe. So sitzen etwa die Spieler und Trainer des FC Zürich dank einer Feldmann-Überdachung im Trockenen.

In Indien und im Kongo hat Feldmann die Schweizer Botschaftsgebäude in Neu-Delhi und Kinshasa ausgestattet. Künftig will Ewald E. Feldmann auch Synergien, zum Beispiel im Bereich Sicherheit und Brandschutz, nutzen und die drei Firmen als Einheit am Markt positionieren. «Die nächsten Projekte sind bereits in Planung oder in der Pipeline», stellt er in Aussicht.

CHRISTIAN LANZ

Individuell planen und ausführen

Oft sind es auch die kleinen Dinge, die den Bauherren Kopfzerbrechen bereiten und beim Bauen grossen Aufwand verursachen. Ein sicheres System beispielsweise, um den Zutritt zum Gebäude zu regeln, ohne die Fluchtwege zu blockieren. Oder platzsparende, wetterfeste Abstellplätze für Velos und Autos, Brief-

kastenanlagen, die funktionell und auch ästhetisch überzeugen, oder Bauteile wie Container, Pneukasten oder Wäscheständer. Gegenüber der Dutzendware aus dem Baumarkt setzt Feldmann auf individuelle Beratung, eine umfassende Planung und sorgfältige Ausführung. (cl)

ANZEIGE

Luege, knipse, schicke ...

und gewinne



MMS-Reporter für den Landboten gesucht!

Haben Sie etwas Spannendes, Schönes und Aussergewöhnliches beobachtet, das auch andere Leser interessieren könnte?

Dann senden Sie uns sofort Ihr MMS-Bild oder Video (bis 300 KB = 1 Min. 30 Sek.) und gewinnen Sie einen Einkaufsgutschein vom Media Markt Winterthur im Wert von Fr. 50.-.

1 x pro Monat wird das beste Bild prämiert (Bilderwahl im Ermessen der Redaktion) und auf www.landbote.ch veröffentlicht.

Ende Jahr werden die besten drei Bilder des Jahres prämiert. Media Markt Winterthur offeriert drei attraktive Warenpreise.

Schicken Sie uns direkt von Ihrem Handy Ihr MMS-Bild mit Legende auf:

076 28 000 18

Der
Landbote

Die Teilnahme ist gratis. Es fallen nur Kosten für die Datenübertragung an. Der Wettbewerb ist gültig bis 31. Dezember 2010. Die Verlosung findet 1 x pro Monat statt. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Der Landbote erhält das Recht, Bilder und Videos weiter zu verkaufen. Der Urheber erhält die Hälfte des Erlöses.