

JÄGER DIREKT
 Jäger Fischer GmbH & Co. KG
 Entrepreneure: Thomas Jäger
 und Franz-Josef Fischer
 Gründung: 1990
 Gesamtumsatz (2009): ca. 35 Mio. Euro
 Mitarbeiter: ca. 200
 Branche: Elektrotechnische Haustechnik, Produktion, Handel und Beratung



Partnerschaftlich exklusiv: JÄGER DIREKT vertreibt „Made in Germany“ über den Elektrofachhandel

Ein Gebäude bei laufendem Betrieb sanieren? Die Heizung in Abhängigkeit von der Stellung der Fenstergriffe regeln? Wer das in Erwägung zieht, der ist bei JÄGER DIREKT an der richtigen Stelle. Das Unternehmen entwickelt und produziert intelligente Gebäudeelektrotechnik sowie professionelle mobile Stromversorgung. Doch den Entrepreneuren Thomas Jäger und Franz-Josef Fischer geht es nicht so sehr um die Produkte, auch wenn es sich dabei um High-tech-Entwicklungen handelt: „Wir wollen den besonderen Nutzen herausstellen und Lösungen anbieten!“

Energieeffiziente Systemlösungen

Die intelligente Gebäudesteuerung ist eines der Standbeine, und hier sehen die Geschäftsführer stark wachsenden Bedarf: „Wenn Energieeffizienz ein Thema ist, können wir mit Beratung, entsprechenden Komplettlösungen sowie mit den nötigen Planungen unterstützen.“ Dabei geht es eben weniger um den einzelnen Licht- oder Heizungsschalter, den JÄGER DIREKT durchaus auch im Angebot hat. Vielmehr möchte das Unternehmen ganze Wohnungen, Häuser oder Geschäftsimmobilien mit Schalt- und Funksystemen ausstatten, so dass alles Hand und Fuß hat und nicht weitere Ineffizienzen durch mangelhafte Systemkommunikation auftreten.

Das Konzept des Unternehmens sieht aber keine Alleingänge vor: „Unser Motto lautet „Hände weg von den Kunden unserer Kunden“, so Thomas Jäger. Damit ist auch zum Vertriebsweg schon

fast alles gesagt. Die Produkte und Dienstleistungen werden exklusiv über die Elektrofachbetriebe vertrieben, auf der unternehmenseigenen Homepage wird zwar informiert, eindecken kann sich jedoch nur der Fachbetrieb, nicht der Endkunde, sei es privat oder gewerblich.

Beratung und Projektierung stehen im Vordergrund

„Natürlich fragen auch immer wieder Hotels, Krankenhäuser oder Industrieunternehmen bei uns an. Hier bemühen wir uns selbstverständlich um eine umfassende Beratung“, erklärt Jäger. Wirtschaftlichkeits- und Rentabilitätsberechnungen seien meist der erste Schritt, bevor es in die Projektierung geht. Mit dabei ist jedoch immer der Haus- und Hofinstallateur des Auftraggebers, der in der Regel den Einbau und später Service und Wartung übernimmt. Entscheidend sei, den Partner vor Ort so einzubinden und auch zu schulen, dass dieser zukünftig selbstständig betreuen und weiterentwickeln kann. Ein Nebeneffekt mit doppeltem Nutzwert: Auch der Partner lernt dazu und steckt die Ansprüche an Gerät und Lösung höher.

Den Schwerpunkt auf die Beratung und Projektierung zu legen und beim Vertrieb auf den Elektrofachhandel zu setzen, ergab sich als logische Konsequenz. „Standardprodukte gab es in rauen Mengen, sie wurden meistens billig in Asien produziert“, beschreibt Jäger die Situation Ende der achtziger Jahre. „Für uns stellte sich deshalb die Frage: Wie können wir unsere Wertschöpfungskette nachhaltig erweitern und veredeln?“

Intelligente, hochwertige Produktmarken, Beratung und Service seien die Antwort gewesen, und damit ist das Unternehmen bis heute gut gefahren. Die sorgfältig gepflegte Beziehung zu den Fachbetrieben tue ein Übriges. Heute freuen sich Jäger und Fischer über die Renaissance des Gütesiegels „Made in Germany“, auf das viele Kunden Wert legen, und dass sie aufs richtige Pferd gesetzt haben.

Vom Garagenbetrieb zum Arbeitgeber für die Region

Dies beweist auch der Blick auf die Unternehmensentwicklung. Gegründet in einer Garage, ist bis heute ein Unternehmen mit fast 200 Mitarbeitern entstanden, das zusätzlich zu der eigenen Produktion auch bei den verlängerten Werkbänken in der Heimatregion Südhessen auf „Made in Germany“ setzt.

Dass der Erfolg nicht von alleine kommt, ist den beiden Unternehmern bewusst. „Entscheidend ist, sehr gute und motivierte Mitarbeiter zu haben – und zwar von Anfang an“, betont Fischer, der sich um die Personalentwicklung kümmert. Fachkräftemangel ist deshalb auch bei JÄGER DIREKT ein Thema, doch ganz wie beim Geschäftsgegenstand wird hier ständig an Lösungen gearbeitet. „Wir entwickeln 80 Prozent unseres Nachwuchses selbst“, sagt Fischer denn auch nicht ohne Stolz. Dafür werde viel investiert: Schon in der Ausbildung gibt es eine Erfolgsbeteiligung, vom ersten Tag an wird jeder Auszubildende von einem Paten unterstützt, der mit Rat und Tat zur Seite steht.

Sozial Benachteiligten eine Chance geben

Doch nicht nur im Unternehmen wird viel für den Nachwuchs getan. JÄGER DIREKT ist schon in den Schulen unterwegs, stellt sich vor und spricht insbesondere auch sozial benachteiligte Jugendliche an. Geschenke gibt es aber keine: „Wer sich bei uns meldet, erhält die Chance auf ein Vorstellungsgespräch – der erste Schritt muss aber von den Jugendlichen selbst kommen“, erklärt Fischer. In einem Praktikum können die Aspiranten beweisen, ob sie motiviert und engagiert sind und ob das Talent passt. „Oft erfahren diese Jugendlichen zum ersten Mal, dass man ihnen etwas zutraut – dass sie wertgeschätzt werden und dass sie auch Pflichten haben“, sind die Erfahrungen von Fischer.

Doch sowohl Fischer als auch Jäger sehen Mitarbeiter und Unternehmen gleichermaßen in der Pflicht: „Bei uns soll sich jeder pudelwohl fühlen. Wir versuchen beispielsweise, mit einer kostenlosen Kaffeebar und Arbeitskleidung, aber auch Sonderurlaub zur Einschulung und am Kindergeburtstag einen Beitrag zur Familienfreundlichkeit zu leisten.“ Die Fluktuationsrate von weniger als 5 Prozent und die Gut-drauf-Rente zahlen sich dann wieder für das Unternehmen aus. Das steht auf festen Beinen, so dass den beiden Herren auch Zeit für soziale Projekte rund um den Globus mit der Strahlemann-Stiftung bleibt. Und selbst die Banken sind begeistert, denn die nächste Generation steht bereits in den Startlöchern.

