



Das Lager der Firma Hantusch

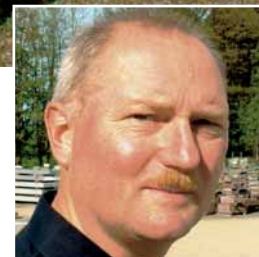
E. Hantusch GmbH Natursteinveredlung:

Raum für Ideen

Die Firma Hantusch in Sohland an der Spree setzt auf eine breite Produktpalette, konsequentes Controlling und Kreativität. Auch Mitarbeiter dürfen und sollen Ideen einbringen.

Am 3. Oktober 1990, Tag der deutschen Wiedervereinigung, gründete Reiner Schulze mit seinem Schwager Albert Thomas und einem Steinmetzen die E. Hantusch GmbH Natursteinveredlung – eine

Neugründung, denn die Wurzeln des Unternehmens reichen bis ins Ende des 17. Jahrhunderts zurück. Ernst Hantusch hatte eine Steinsägerei und -schleiferei zu leistungstarken Granit- und Syenitwerken ausgebaut.



Geschäftsführer Reiner Schulze

Durch seine Erben wurde das Unternehmen nach beiden Weltkriegen fortgeführt, und es überlebte auch die Zwangsverstaatlichung in der DDR: Von 1972 bis 1990 war es Betriebsteil des VEB Lausitzer Granit in Demitz-Thumitz.

Mutiger Seiteneinsteiger

Der heute 54-jährige Schulze, der nach der Neugründung die kaufmännische Leitung übernahm, war als gelernter Maschinenbauer, Werkzeugmacher und selbstständiger Schmiedemeister ein Seiteneinsteiger. Als er 1990 erstmals Natursteinbetriebe im Fichtelgebirge besuchte, erkannte er die durch die deutsche Trennung verursachten großen Unterschiede in den Bereichen Produkte, Technologie und Vertrieb. »Die sind ja Lichtjahre weg!«, stellte er fest. Vor diesem Hintergrund neu durchzustarten war riskant, aber Schulze nahm die Herausforderung an: Er stellte sich auf die Regeln der Marktwirtschaft ein und investierte kräftig. Freundschaftliche Beziehungen zu Lieferanten halfen. »Heute sind wir wieder ein leistungsfähiger und vom Steinmetz-



Fotos: Harald Lachmann

Felsen aus dem Hantusch-Sortiment

handwerk anerkannter Dienstleister«, zieht Reiner Schulze Bilanz. Die Entwicklung seines 35 Mitarbeiter starken Unternehmens spiegelt »gewachsene Wirtschaftskraft im Osten Deutschlands«.

Großes Sortiment

Das Lager der Firma Hantusch umfasst über 150 Sorten Marmor, Sandstein, Granit und Gneis in Form von Tranchen, Unmaßplatten, Bodenbelägen und Fertigarbeiten für den Bau sowie für Grabmale. Rund 1 000 Tonnen Tranchen und Rohblöcke, 500 Tonnen Unmaßplatten, 1 500 Formsteine, Felsen, seltene Eiszeitfindlinge und Stelen stehen abrufbereit. Hinzu kommen zahlreiche Produkte für den Garten- und Landschaftsbau sowie Pflastersteine. Drei firmeneigene Vertriebs-Lkw – zwei mit Kran und Ladebordwand – liefern, so die Geschäftsleitung, umgehend frei Hof.

Exoten und heimische Steine

Reiner Schulze hat eine Schwäche für ausgefallene Materialien. Neben »Exoten«, wie AZUL MACAUBAS und MASI QUARZIT, den Gneis DALVA ROT, den Sandstein RAINBOW und den Kalkstein PERSISCH BEIGE (GOHAR) bietet er auch die Steinsorten Ost Sachsens an: SO-RAER LAMPROPHYR, HOHWALD DIORIT, Elbsandsteine, Lausitzer Granite sowie Materialien aus dem nahen Schlesien. »Viele Architekten oder Mitarbeiter von Denkmal- und Baubehörden wissen gar nicht, was in Sachsen noch für schöne, traditionsreiche Steine gebrochen werden«, hat Schulze festgestellt. »Einige ordnen unsere Steine wie selbstverständlich China oder Indien zu und fragen auch noch: Wo lassen Sie das machen? Mancher öffentliche Auftraggeber kann sich offenbar gar nicht mehr vorstellen, dass wir in Sachsen noch Steinmetzen ausbilden, die ihr Handwerk verstehen, und dass es in Deutschland richtig gute Naturstein veredelnde Betriebe gibt. Deshalb sind bei Ausschreibungen heimische Materialien immer seltener gefragt.«

35 % Handel, 65 % Produktion

Die Produktion von Grabmalen und Bauwerksteinen steuert laut Schulze rund 65 % zum Umsatz bei. »Die rest-

lichen Anteile entfallen auf den Handel mit Rohmaterial, Halbfertig- und Fertigware aus aller Welt, vor allem aus Skandinavien, Brasilien, Südafrika und Südeuropa.«

Die Firma Hantusch lädt dreimal im Jahr zur Hausmesse ein. Jedesmal werden Neuheiten präsentiert, speziell im Bereich Ornamentik. Nicht weniger als sechs Steinmetzen fertigen meist halbplastische und plastische Ornamente für Grabmale. »Jedes Dekor ist praktisch ein Unikat, da es passend zum jeweiligen Stein von Hand neu entworfen und aufgezeichnet wird«, betont der Chef und: »Wir wollen weg vom Klischeemotiv Rose«. Alternativ setze man auf Motive wie Calla, Lilie, Sonnenblume, Efeu und Lebensbäume oder individuelle Zeichen. Auf der Firmenhomepage entstehe gerade ein Webshop, in dem Stammkunden bald auf die gesamten gelisteten Lagerbestände zugreifen können.

Straffe Organisation

Betriebswirtschaftliche Kompetenz wird bei Hantusch groß geschrieben. Die Firma nutzt eine »maßgeschneiderte« Software – »unsere Lebensversicherung«, so Reiner Schulze. »Bei uns werden nicht nur alle Kundenvorgänge verwaltet, sondern auch sämtliche Arbeitsgänge, Mitarbeiterleistungen, Maschinenlaufzeiten und der Materialbedarf genau erfasst.« Die Produktionsleitung obliegt seit 2003 dem jungen Reik Schwaar, laut Schulze »ein technisch versierter Betriebswirt, der als Computerspezialist ständig zukunftsorientierte Neuerungen einbringt.«

Die technischen Abläufe und die Anordnung der Maschinen in den gut 3 000 m² großen Produktionshallen werden laufend optimiert, berichtet Schulze. Die technische Ausstattung ermögliche auch Einzelfertigungen oder die Produktion von Kleinserien. Der Maschinenpark umfasst effiziente Kreis-, Abläng- und Seilsägen sowie Flächen- und Seitenpolierautomaten. Eine Ersatzinvestition in eine Anlage zum Polieren stark geschwungener Grabmal-Seitenflächen sei geplant.

Bezogen auf das Personal erzwingt die kontinuierliche Modernisierung einen Spagat. Einerseits brauche man für die Bedienung anspruchsvoller Anlagen besonders hoch motivierte



Blick in die Produktionshalle



Diamantseilsäge

und gut qualifizierte Leute, andererseits würden durch diese effiziente und bedienungsarme Anlagen auch Mitarbeiter ersetzt. Gute Leute würden aber gehalten. Und was heißt gut? »Wir erwarten, dass jeder Beschäftigte auf seine Weise kreativ ist und etwas Neues in die Firma einbringt«, antwortet Schulze. Die Entwicklung konkurrenzfähiger Innovationen sei bei Hantusch nicht nur Chef-, sondern Firmensache. »Bei uns hat jeder Raum für Ideen!«

Am 25. und 26. November 2005 hat sich die Firma Hantusch im Rahmen einer Hausmesse präsentiert. Registrierten Kunden wurde demonstriert, wie sie über das Internet auf das Lager zugreifen können.

Harald Lachmann

KURZINFO:

E. Hantusch GmbH

E. Hantusch GmbH
Rosenbachstr. 24
02680 Sohland / Spree
Tel.: 03 59 36 / 3 22 23
Fax: 03 59 36 / 3 22 53
E-Mail: info@hantusch-natursteine.de
Internet: www.hantusch-natursteine.de