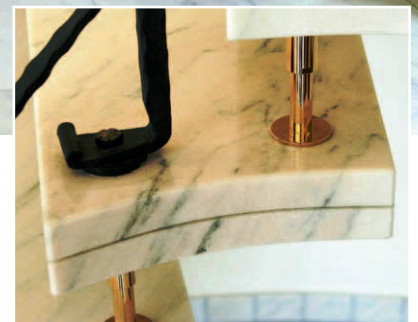




Treppenanlage aus dem
Marmor RUSKITA



Perfekte Seitenansicht

A. Pues & Söhne, Nachf. e.K., Glandorf:

Top in Treppen

Mit straffem Betriebsregime, sehr kurzen Lieferzeiten, moderner Technik und einer strategischen Partnerschaft mit dem Großhändler Rossittis stellt sich August Pues den Herausforderungen des anspruchsvollen Innenausbaus mit Naturwerkstein. Eine Spezialität der Firma ist die Fertigung exklusiver Treppenanlagen.

Warum steigt jemand, der in dritter Generation einen eingeführten Terrazzo- und Betonwerksteinbetrieb übernimmt, auf Natursteinverarbeitung um? Ganz einfach: »Ich wollte schneller an mein Geld kommen!«, bekennt August Pues. Gerade bei Treppenaufträgen, die von jeher zu den Standbeinen des Familienunternehmens gehören, sei das stets ein Problem gewesen, erinnert sich der 56-Jährige. »Treppen aus Betonwerkstein haben wir immer erst nach vier

Wochen übergeben, können und die Rechnung wurde erst eine Woche später gestellt.« Für Natursteintreppen hingegen schneide er morgens die Platten, und nachmittags seien sie bereits trittfest verlegt. »Bei uns geht jetzt die Rechnung mit der Ware raus!«, freut er sich.

Treppen im Fokus

Heute gehen bei August Pues von Tischlereien, Treppenbauern und Handwerksbetrieben jede Woche An-

fragen und Aufträge ein, die Treppenanlagen betreffen – wie fast alle Bestellungen zu 95% per Fax. »Länger als zehn Minuten liegt die Bestellung nicht im Gerät«, so Pues. Für die Kalkulation einer Treppe seien Angaben zur Zahl der geraden und gewendelten Stufen sowie zu deren Länge und Breite erforderlich, für die Kalkulation einer freitragenden Treppe zusätzlich die Koordinaten für Treppenloch und

KURZINFO:

Kontakt

Pues & Söhne Nachfolger e. K.
Johannisstraße 10
49219 Glandorf
Tel.: 054 26/22 87
Fax: 054 26/39 87
naturstein-pues@osnanet.de
www.naturstein-pues.de

Geschosshöhe. Die Treppen werden mit einem CAD-Treppenzeichnenprogramm (Heghmaier & Partner GmbH) konstruiert; die Pläne werden an die Produktion weitergeleitet.

Treppenanlagen machen heute zwar nur 15% des Firmenumsatzes aus; da sie jedoch einen Blickfang in jeder Wohnung bilden, sind sie laut PUES die beste Werbung für Folgeaufträge. Viel Wert legt er auf eine hohe Stimmigkeit in puncto Struktur und Farbschattierungen. »Wir kaufen immer etwas mehr vom gewünschten Material ein, damit kein Querlauf in die Musterung kommt«, informiert er. Pro Treppe benötige er 2,5 Unmaßplatten. Der Verschnitt lasse sich gewöhnlich noch für spätere Aufträge verwenden. Mit Hilfe des CAD-Programms noch das letzte Eckchen einer Platte auszunutzen, sei nur dann sinnvoll, wenn der Gesamteindruck der Treppe nicht darunter leide.

Besonders freut sich PUES über ausgefallene Wünsche, also komplizierte Formen und Schnitte, die herausfordern, z. B. Treppen mit ellipsenförmigen Stufen oder beidseitig runden Kanten. Jede fünfte Treppenanlage sei eine freitragende Konstruktion.

Eine Treppe über den Preis zu verkaufen kommt für ihn nicht in Frage. »So lange das Material nicht feststeht, nenne ich auch keinen Preis«, sagt er. Auf die Frage, welche Steine besonders gut gehen, entgegnet er sofort: »Bei uns gibt es keine Trends, bei uns geht alles!« Dennoch zählt er einige Spitzenreiter auf, darunter JUPARANA COLOMBO, KASHMIR, IMPALA, LABRADOR, IVORY BROWN und PADANG CRISTALLO TG-34. »Diese Gesteinsarten gehören zu den zehn nachfragestärksten Materialien, die derzeit gut die Hälfte des Umsatzes ausmachen«, berichtet er.

Partner fürs Versetzen

Versetzen und Montage überlässt man den Partnerfirmen. Nur für komplizierte Dinge schickt der Chef zwei Tage pro Woche einen seiner Männer vor Ort. »Der montiert dann das, was die anderen nicht können, und kümmert sich um kriminelle Treppen«, erzählt August PUES verschmitzt. Was er darunter verstehe? »Anlagen, bei deren Montage alle Stunden ein Anruf kommt, weil angeblich dies und das nicht passt«, lacht PUES. »Dabei können

manche nur nicht die 1:10-Zeichnungen lesen, die wir mitliefern.« Außerdem traue sich mancher Fliesenleger nicht an große Platten heran. »Unser Mann macht oft den Anfang; das Grobe übernehmen die belieferten Firmen dann selbst«, so PUES.

Steile Natursteinkarriere

Wenn er an seine ersten Arbeiten in Granit und Marmor denkt, muss der Firmenchef schmunzeln. Angefangen hat er nämlich ganz bescheiden mit gebrauchten Maschinen und drei, vier Materialien. Alles, was vom Gewinn abzuzweigen war, habe er aber sofort in die Sortimentserweiterung investiert, erzählt er. Heute umfasst sein Lager eine breite Palette an Schiefer-, Marmor-, Kalkstein- und Hartgesteinsarten. »Im vergangenen Jahr hat unsere Statistik 245 verschiedene Artikel ausgewiesen«, so PUES, der schnelle Materialverfügbarkeit als einen wesentlichen Erfolgsfaktor begreift – daher sein opulenter Lagerbestand von momentan 3 500 – 4 000 m² Unmaßplatten, 800 m² Bodenplatten und 2 000 m Sockel, laufend aktualisiert durch wöchentliche Lieferungen aus Holz-

wickede. PUES kauft die Katze nicht im Sack: Alle drei Wochen sieht er sich bei seinem Großhändler selbst die für ihn interessanten Materialien an. »Von daher weiß ich genau, mit welchen Qualitäten ich gegenüber meinen Kunden argumentieren kann«, erzählt er.

Marketing mit Rossittis

2006 hat die Firma mit nur vier Mitarbeitern Natursteine im Wert von immerhin 460 000 € verarbeitet. »Für unseren Lieferanten sind wir damit ein echtes Schwergewicht«, weiß August PUES. Nicht umsonst habe man ihm gleich Anfang Januar seinen Jahresbonus gutgeschrieben.



JUPARANA COLOMBO



IVORY BROWN



KASHMIR



LABRADOR



August PUES



August Pues (r.) mit Dieter Drossel, Marketingleiter der Firma Rossittis

Der Westfale, der auch sonst nicht eben ein Leichtgewicht ist, überrascht mit großer Wendigkeit – geistig wie körperlich. Nichts überlässt er dem Zufall. Der Betrieb ist straff durchorganisiert; alle Prozesse sind auf schnelle Erledigung, geringen Verschleiß, zügige Auslieferung und sofortige Rechnungsstellung optimiert. Die Kontrolle beginnt bei der Materialbestellung. »Sofort bei Auftragseingang wird geprüft, ob das gewünschte Material vorrätig ist. Wenn nicht, kommt es sofort auf die Bestellliste«, berichtet Pues. Mit nur einer Anlieferung – immer am Dienstagmorgen um 7 Uhr – lasse sich die Woche bestens planen. »Jeweils am Dienstag- und Donnerstagnachmittag können die Kunden ihre Ware abholen. Dieser Rhythmus, der sich über Jahre bewährt hat, sichert unseren Kunden eine Produktionszeit von durchschnittlich zwei Tagen – ganz gleich ob bei Treppen,

Bädern, Küchenarbeitsplatten oder Fensterbänken«, so Pues.

Früher habe er bei mehreren Großhändlern eingekauft, erzählt August Pues. Als immer mehr Treppen in Auftrag gegeben wurden, habe er eines Tages alle Lieferanten angeschrieben und darum gebeten, die bestellten 3 cm dicken Unmaßplatten ab sofort auch mit rückseitig geschliffen zu liefern; dabei sei es ihm nicht zuletzt um eine Reduktion der eigenen Produktionskosten gegangen. »Rossittis hat diese Bitte als einziger wirklich ernst genommen und konsequent umgesetzt, ähnlich wie heute das Thema Kalibrierung«, erzählt Pues. Rund vier Jahre sei das jetzt her. Damals hatte er gerade beschlossen, sich vom klassischen Betonsteinwerk und Baustoffhandel zu verabschieden und auf Naturstein und den hochwertigen Innenausbau umzusatteln. Als besondere Zielgruppe entdeckte er hierfür

die »Generation 55 plus« – mit Erfolg: Obwohl sich rund 15 Natursteinbetriebe im Großraum Osnabrück eines ähnlichen Produktionsprofils bedienen, kann August Pues »über Auftragsmangel nicht klagen«, wie er sagt. »Ich weiß zwar oft nicht, was nächste Woche zu tun ist, aber ich weiß, dass wir Überstunden fahren müssen.«

Für die gute Geschäftslage fallen Pues mehrere Gründe ein: »Im Vergleich mit unseren Mitbewerbern bieten wir eine viel größere Bandbreite an Produkten an. Das hebt nebenbei auch das Betriebs- und Arbeitsklima. Schauen Sie sich meine Mitarbeiter an, die haben alle Spaß daran, etwas zu bewegen: Diese Freude springt auch auf die Kunden über: Sie kommen seit Jahren gern zu uns.«

Die Partnerschaft mit Rossittis demonstriert Pues übrigens auch auf seinen Rechnungsbögen sowie auf Werbemitteln wie Postern, Tüten oder Prospekten. Stolz präsentiert er die neuen Verkaufshilfen, an denen er mitgewirkt hat: Banner, Internet, Prospekte und Bildschirmpräsentationen. »Dahinter steckt eine Marketingstrategie, die mich als Unternehmer in den Mittelpunkt stellt und genau die Produktpalette beinhaltet, die meinen Erfolg ausmacht«, ist er sicher. »Auch wenn der Rohstoff auf den ersten Blick einen Euro teurer ist, ich kann besser meinen Betrieb organisieren, habe fast keine Reklamationen und komme mit weniger Personal als die meisten Betriebe aus. Das ist auch entscheidend für die Kalkulation der Fertigarbeit«, so August Pues.



Gut gelaunt: August Pues und sein Team



Die Maschinen werden gut gewartet.

Pünktlich und fair

Einen Kunden vertrösten zu müssen, würde Pues gegen die Ehre gehen. »Bei uns kriegt man alles pünktlich und zu einem festen, fairen Preis«, betont er gern. Von seinen Preislisten weiche er prinzipiell nicht ab, investiere aber konsequent in die Unterstützung der Wiederverkäufer, beispielsweise, indem er Musterplatten subventioniert. »Wir planen jedes Jahr eine fünfstellige Summe für mehrere kleine Ausstellungen bei Fachhändlern in der Region ein«, erzählt er.

Nachwuchs wird selbst geschult

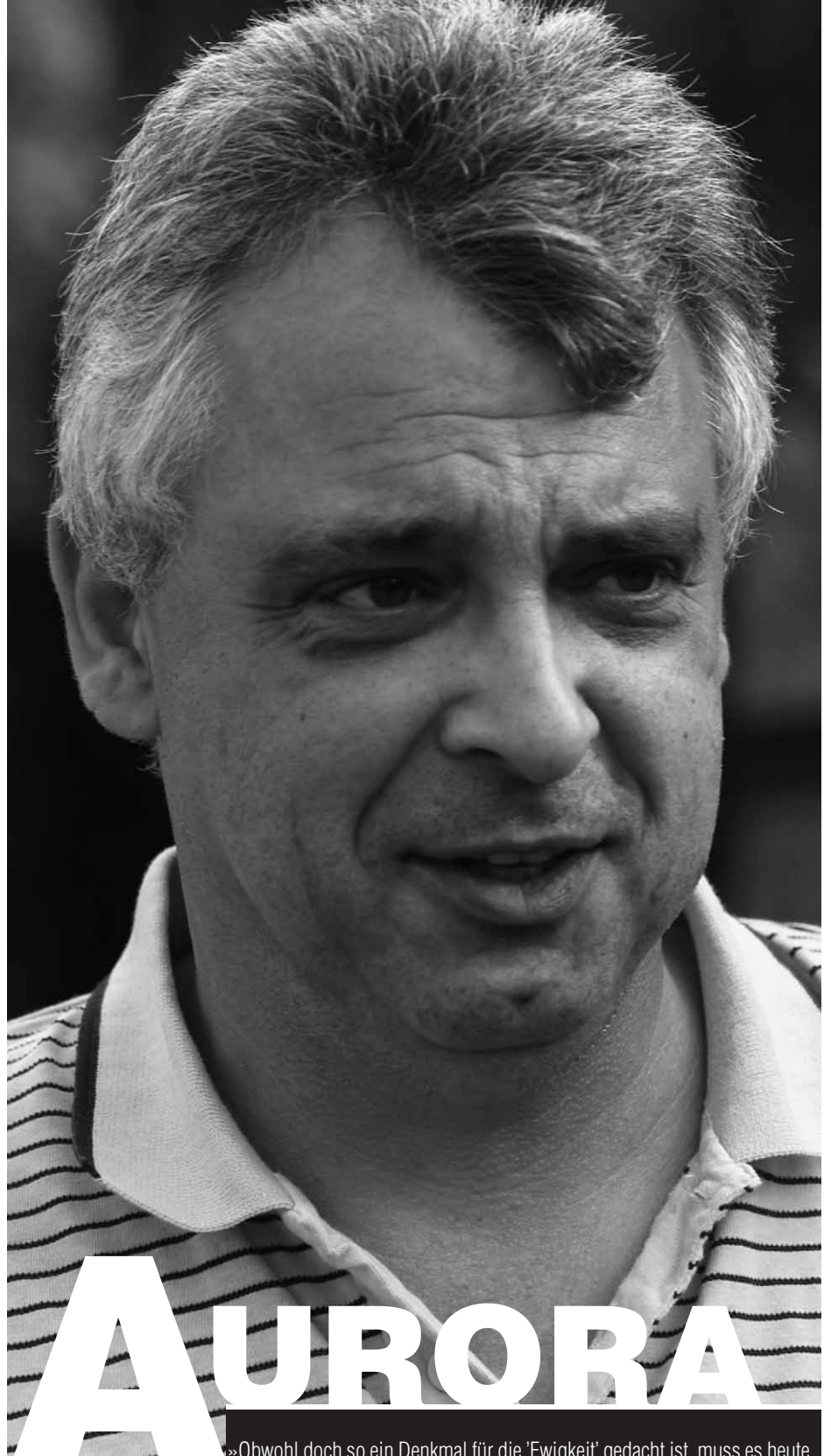
Dass er all seine Leute selbst ausgebildet hat, sieht August Pues als »wichtigstes Kapital der Firma« und zugleich als »Garant für Top-Qualität und Zuverlässigkeit in der Auftragsabwicklung«. Pues bildet heute ausschließlich Natursteinmechaniker aus. »In der Carl-Burger-Schule in Mayen werden den jungen Leuten bereits grundlegende CAD- und CNC-Kenntnisse vermittelt«, begründet er seine Affinität zu diesem Berufsbild.

Das Büro schmeißt August Pues allein mit einer Auszubildenden; auch ist er viel in Sachen Kundengewinnung und Kundenpflege unterwegs. Trotzdem bleibe ihm für die Mitarbeiter genügend Zeit. »Ich lege viel Wert darauf, sie in wichtige Unternehmensentscheidungen einzubeziehen«, beteuert er.

Gut gewartete Maschinen

Der Maschinenpark in der sauberen Produktionshalle in Glandorf ist herstellereitig bunt gemischt. Neben dem Fräszentrum (Thibaut/König) finden sich auch eine Brückensäge (Schlatter), ein Kantenaufschneider (Goldschmidt) und eine Ablängsäge (Kolb). Den Federfuchser und Genaurechner Pues erkennt man auch hier. Für jede Anlage führt er ein Wartungsbuch. Darin kann man nachlesen, wann sie zuletzt repariert, abgeschmiert und gereinigt wurde. Am Kantenaufschneider läuft zudem ein Stundenzähler mit. Auch die Pflege der Technik zählt August Pues zu seinen Erfolgsrezepten, denn: »Wenn man die Maschinen nicht ordentlich wartet und die Säge nicht regelmäßig nachjustiert, kriegt man irgendwann nicht mal mehr einen sauberen Gehrungsschnitt oder eine gerade Fensterbank hin.«

Harald Lachmann



»Obwohl doch so ein Denkmal für die 'Ewigkeit' gedacht ist, muss es heute bei Lieferungen immer schneller gehen. Mit Aurora hatte ich da noch nie irgendwelche Lieferprobleme«

Hans-Peter Melchisedech, Steinmetzmeister, Trier



Witzigmann Der Blocklieferant

Telefon 06 21/12 63 00, Telefax 06 21/1 26 30 50