

genen Mitarbeiterstruktur oft nur einen Förderweg benötigen, ist in anderen Betrieben die Kombination unterschiedlicher Durchführungswege sinnvoll. Gerade für kleine Handwerksbetriebe ist ein geringer Verwaltungsaufwand zwingend notwendig. Bei der Direktversicherung, der Pensionskasse und bei Pensionsfonds wird die Verwaltungsarbeit von externen Trägern übernommen. Bei Abschluss einer Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds und bei der Unterstützungskasse ergeben sich keine Auswirkungen auf die Bilanz des Arbeitgebers. Eine Auswirkung, die insbesondere langfristig berücksichtigt werden muss. Bei der Direktzusage muss eine Rückstellung in der Bilanz gebildet werden.

Auch das Thema Insolvenz-Vorsorge ist gerade in der gegenwärtig schwierigen Marktsituation zu beachten. Bei Direktzusagen, Unterstützungskasse oder Pensionsfonds muss der Arbeitgeber Beiträge an den Pensions-Sicherungsverein zahlen. Bei Insolvenz übernimmt dieser Träger die Zahlung der Betriebsrenten. Bei der Pensionskasse und der Direktversicherung müssen – mit Ausnahme weniger Bedingungen – keine Beiträge an den Pensions-Sicherungsverein gezahlt werden. Bei allen Diskussionen rund um die betriebliche Altersversorgung ist die Investition in eine Immobilie nach wie vor die nachhaltigste Altersversorgung. Losgelöst von politischen, wirtschaftlichen und strukturellen Veränderungen – auf die niemand Einfluss hat – im wahrsten Sinne des Wortes bodenständig. Für die Branche werden zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen, wenn Sie Ihre Mitarbeiter auch in diese Richtung beraten. *F. Helfensteiner*



1 *Stuck im Schaufenster. Laufkundschaft ist nicht das eigentliche Ziel. Doch die Firma Belz nutzt auch diese Form der Außendarstellung.*

Das Auge kauft mit

Der Handel mit Stuckelementen, aber auch selbst ausgeführte Stuckarbeiten sind für den Bonner Stuckateurbetrieb Belz ein wichtiger Teil der Geschäftstätigkeit. Das Unternehmen hat erkannt: Man muss zeigen, was man kann – dann klappt es auch mit dem Kunden.

Die Firma Belz – 1948 als reiner Stuckbetrieb gegründet – hat sich den Anforderungen der Zeit stets angepasst. Angeboten werden alle Leistungen, die das moderne Spektrum des Stuckateurerhandwerks umfasst. Seit Beginn der 70er-Jahre gehört Trockenbau genauso selbstverständlich dazu wie Innen- und Außenputz oder Dämmarbeiten an der Fassade. Dennoch entfallen nach wie vor rund 35 Prozent des Umsatzes auf das Segment Stuck – ein Wert, der deutlich über dem branchenüblichen liegt. Neben selbst ausgeführten Stuckarbeiten nimmt der Handel mit Stuckelementen breiten Raum ein.

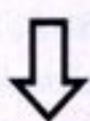
Der überwiegende Teil der Stuckelemente wird als Handelsware bezogen. Doch in der großzügigen und bestens ausgestatteten Werkstatt sind permanent zwei Stuckateure

beschäftigt. Sie produzieren vor allem Sonderanfertigungen entweder für eigene Baustellen oder als Fremdauftrag. »Die wenigsten Betriebe fertigen ihre Profile noch selbst an. Ihnen fehlen die Räumlichkeiten, die Zeit und oft auch das Wissen«, erläutert Michael Christmann. Den jungen Stuckateurmeister hat die Stuck-Leidenschaft gepackt. Deshalb haben ihn die beiden Geschäftsführer, sein Vater Horst Christmann sowie Lothar Suhr, mit der Betreuung des Stuckbereichs betraut.

Kundschaft breit gefächert

Doch wer kann oder will sich Stuck heute überhaupt noch leisten? »Die Klientel ist breit gefächert. Zu uns kommt alles – vom Schlossbesitzer bis zum ganz normalen Mieter«, berichtet Christmann. »Es ist eindeutig ein Aufwärtstrend zu erkennen. Vor allem unter jüngeren Leuten bis Ende 40 nimmt das Interesse zu.« Doch von allein geht gar nichts. Bei der Firma Belz hat man schon vor langer Zeit erkannt, dass Stuck gegenüber dem Endverbraucher erklärungsbedürftig ist. »In meiner Schulzeit bin ich oft gefragt worden,

Sie suchen die Anschrift
oder Telefonnummer
eines Herstellers?



www.ausbauundfassade.de
Link »Marktführer«

was Stuck eigentlich ist«, erinnert sich Michael Christmann. Er weiß: Wenn man den Stuck seinen Kunden richtig zeigt, hat man hier nach wie vor gute Absatzchancen. Deshalb dient das großzügige Lager, in dem rund 20 Kilometer Profile, über 600 Rosetten und vieles mehr in vielfältigen Ausführungen bereitgehalten wird, zugleich als Ausstellungsraum. Eine Vielzahl von Rosetten ziert beispielsweise die Decke. »Eine Rosette kann aus 40 und mehr Einzelteilen bestehen. Darunter kann sich aber ein Laie nicht viel vorstellen«, erklärt Michael Christmann. Man muss die Dinge komplett und im eingebauten Zustand zeigen. Direkt an den Endverbraucher wendet sich der Stuckhandel natürlich nicht. Zwar verfügt das Lager über zwei große Schaufenster, in denen »Lockangebote« gezeigt werden, wie zum Beispiel ein attraktives Regal für erschwingliche 300 Euro. Doch auf Laufkundschaft sei man nicht in erster Linie ausgerichtet. Die Abnehmer sind überwiegend Fachfirmen aus der näheren Umgebung. In den vergangenen Jahren sind zunehmend Malerbetriebe dazu gekommen, hat Michael Christmann beobachtet. Viel wichtiger für die Verkaufsunterstützung gegenüber dem Endverbraucher ist der Ausstellungsraum, den die Firma Belz bereits 1989 eingerichtet hat, als es das neudeutsche Wort »Showroom« noch gar nicht gab. Obwohl jetzt schon seit 14 Jahren fast unverändert, ist dieser Raum immer noch eindrucksvoll.

Nicht nur die eigenen Kunden kommen hierher, sondern auch die »Kunden der Kunden«. Handwerkskollegen, die ihre Stuckelemente von der Firma Belz beziehen, kommen mit ihren Auftraggebern in die Bornheimer Straße in Bonn oder schicken sie zur Inspiration allein dorthin. Denn der hauseigene Katalog ist eher für die Fachkundschaft geeignet.

Reale Beispiele in Weiß und Farbe

Der 350 Quadratmeter große Ausstellungsraum zeigt an zehn Musterdecken eingebaute Beispiele in realen Raumgrößen. »Nur so kann man sehen, wie ein Profil an der Decke wirkt, aber auch, was man mit Farbe erreichen kann«, erläutert Michael Christmann. Stuckprofile, Deckenspiegel, Pilaster oder Säulen werden in ihrer Materialfarbe Weiß und in farblicher Fassung gegenübergestellt. Eine Situation zeigt ein Fenster mit durchgehender Verkofferung und direkt daneben das gleiche Fenster mit Gardinenleiste. Dieser Kontrast zeigt Wirkung. »So etwas kann man mit Worten oder Zeichnungen nur schwer erklären«, weiß Christmann. Der in sich stimmige Raumeindruck ist das, was zählt und überzeugt. Deshalb war man in der Vergangenheit vorsichtig mit Veränderungen. Doch in nächster Zeit soll die Ausstellung um einige moderne Formen ergänzt werden, interpretiert mit verschiedenen Formen moderner Lichttechnik. as

Im Internet: www.belz.de



2 Die Werkstatt bietet alle Möglichkeiten. Produziert werden hier vor allem Sonderanfertigungen für den eigenen Bedarf oder im Auftrag von Kunden.

3 Die beiden Geschäftsführer Lothar Suhr (li.) und Horst Christmann (re.) haben Michael Christmann mit dem Stuckbereich betraut.

(Fotos: Belz)



Für Schlagzeilen gesorgt

Klappern gehört zum Handwerk. Doch viele Stuckateure geben sich öffentlichkeitsscheu – völlig zu Unrecht. Die Firma Belz hingegen versteckt sich nicht. Erstes Beispiel: Im Sommer 2002 machte der Stuckateurbetrieb sogar Schlagzeilen in der Kölner Boulevard-Zeitung »Express«. Allerdings nicht reißerisch, wie es vielleicht sonst in dem Blatt überwiegen mag, sondern überaus seriös. Auf einer ganzen

Seite stellte die Zeitung das Unternehmen vor. Die Kosten waren extrem gering, der Effekt fast unbezahlbar.

Zweites Beispiel: Vom »Brückenmännchen«, einer in Bonn sehr bekannten Figur, die eine Rheinbrücke ziert, produzierte die Firma Belz Kopien aus Gips und bot sie zum Verkauf an. Die Aktion brachte das Unternehmen ins Gespräch – positiv, versteht sich.



Für wenig Geld veröffentlichte die Zeitung »Express« eine ganze Seite über die Firma Belz.