

Zweibrücker Stamatec geht in die Vollen

Nach Kauf der Sembacher Polytech investiert Metallbauer 2,3 Millionen Euro in diesem Jahr – Chef Roland Puder spricht von neuem Boom – 100 Mitarbeiter

ZWEIBRÜCKEN. Mit der Übernahme der Sembacher Metallbearbeitungs-firma Polytech hat die Zweibrücker Stamatec den großen Sprung gewagt. Zu den 70 Mitarbeitern der Stamatec am Funkturm kamen Anfang Mai 33 der Polytech hinzu. „Wir haben uns Kompetenzen, aber auch einen interessanten Kundenkreis dazugekauft“, sagt Stamatec-Gründer und Alleingesellschafter Roland Puder. 2,3 Millionen Euro investiert Puder in diesem Jahr alleine in Maschinen. Alles ist auf Wachstum in Zweibrücken und Sembach ausgerichtet.

Der Rückblick auf das Krisenjahr 2009 bestimmt ganz gut den Standort der Stamatec. Um 20 Prozent ging der Umsatz des auf Bearbeitungen von Präzisions-Stahlteilen und Kleinserien für Maschinenbauer spezialisierten Metallbetriebes zurück. Puder fing das ohne Kurzarbeit auf. Im Jahr zuvor erzielte man den Rekordumsatz von 8,5 Millionen Euro. „Ich denke, 2011 werden wir darüber liegen. Man kann schon sagen, wir haben einen Boom“, sagt Roland Puder. Stamatec (steht für Stahl- und Maschinenbautechnik) ist mit praktisch allen regionalen Größen im Geschäft: Terex-Demag, Bosch, Pall-



Bohren, Brennen, Schweißen – das ist das Geschäft der Stamatec. Zulieferteile – im Bild hält Firmenchef Roland Puder ein Musterstück – für Maschinenbauer im Umkreis von 400 Kilometer um Zweibrücken werden am Funkturm bearbeitet. Neben der Industrie werden aber auch Privatkunden bedient. FOTO: STEINMETZ

mann und neuerdings als bevorzugter Lieferant von John Deere. „Darauf bin ich besonders stolz. Von den jüngsten Investitionsentscheidungen von John Deere werden auch wir profitieren.“

Auch mit Blick auf den Landmaschinen-Bauer geht im August eine 700 000 Euro teure Laser-Brennschneide-Anlage am Funkturm in Betrieb, mit der die Stamatec größere Materialstärken bearbeiten kann. In Sembach wird ein 1,6 Millionen Euro teures Blechbearbeitungszentrum aufgebaut. „Das hätten wir schon von der Höhe her nicht nach Zweibrücken bringen können“, erklärt Puder. Am Funkturm hat die Stamatec ihr 9000 Quadratmeter großes Betriebsgelände ausgereizt. Seit dem Bezug 1996 sind aus den zwölf Mitarbeitern 70 geworden. Tendenz steigend. Weil sich im Nahbereich keine Erweiterungsmöglichkeit fand, griff Roland Puder zu, als er von der Insolvenz der Polytech hörte. Im Industriegebiet Sembach konnte er 7000 Quadratmeter anmieten und will in Kürze kaufen. Erweiterungsmöglichkeiten bestehen. „Das war ein Punkt für die Kaufentscheidung. Ein anderer, dass wir eine Härterei dazubekamen und weitere Fähigkeiten in der Edelstahlbearbeitung. Solche Arbei-

ten mussten wir bisher vergeben. Die Polytech nutzt auch der Stamatec“, skizziert Puder Synergien.

Übernahm er Anfang Mai in Sembach 33 Mitarbeiter, sind es mittlerweile schon 37. Und das, obwohl der Großteil der Verwaltung an den Funkturm wanderte. Weil der Polytech in der Insolvenz laut dem neuen Inhaber alle Kunden treu blieben, geht Puder mit den Investitionen in die Vollen. „Ich war gerade beim größten Kunden. Den Umsatz mit ihm werden wir um das Zweieinhalbfache steigern“, erklärt Roland Puder, weshalb er sich zwei Jahre nach der großen Wirtschaftskrise traut, von einem Boom zu sprechen. Und die Prognose wagt, dass sich der Polytech-Umsatz von etwa vier Millionen Euro zeitnah verdoppeln wird.

Wachstumsbremse könnte einmal das Personal werden. Puder bildet Metallbau-Konstruktionstechniker aus, im August beginnen zwei neue Lehrlinge, doch Facharbeiter sind knapp. Schon heute sind die Hälfte der Stamatec'ler Franzosen. Für die Chefetage aber steht der Nachwuchs bereit. „Geplant ist, dass mein Sohn einmal übernehmen wird“, sagt der bald 54 Jahre alte Roland Puder, „sonst würde ich das auch gar nicht mehr machen.“ (cps)

Mongolisches Bier gegen das Aldi-Gen

Getränke Fehrentz am Zweibrücker Etzelweg behauptet sich mit Spezialitäten-Strategie und schätzt den Durst französische Grenzgänger

VON NORBERT POHLMANN

ZWEIBRÜCKEN. Hermann Fehrentz mag Bier. Bayerische Sorten vor allem. Aber auch Exotisches aus der ganzen Welt. Persönliche Vorlieben sind allerdings nicht der einzige Grund dafür, dass der Zweibrücker Getränkehändler ständig 370 Gerstensaft-Spezialitäten am Lager hat: Die Auswahl erschließt ihm eine Markt-Nische, in die auch Kundschaft von jenseits der französischen Grenze gerne eintaucht.

„In Deutschland bestimmt das Aldi-Gen den Einkauf“, sagt Hermann Fehrentz abschätzig. Es zähle vor allem der Preis. Mit einem Standard-Sortiment sei es schwer, den Getränke-Fachmarkt gegen die Konkurrenz von Discountern und Einkaufsmärkten zu behaupten. Die Konsequenz für Fehrentz: Er konzentriert sich auf „das Machbare“, wie er sagt. Vor-

nehmlich auf die Bereiche, in denen er stark ist. Dazu gehört die Belieferung von Gastronomie und Industriebetrieben im 20-Kilometer-Umkreis. 40 Prozent trägt dieser Geschäftszweig zum Gesamtumsatz bei.

Den größeren Teil, „das sichere Standbein“ laut Fehrentz, macht der Handel mit Bierspezialitäten und Getränken aller Art im 1000-Quadratmeter-Fachmarkt am Zweibrücker Etzelweg aus. Die meisten der täglich 200 bis 400 Kunden sind ältere Semester, hat die Inhaber-Familie beobachtet. Stammkunden durchweg, deren Einkauf durchschnittlich 20 Euro ausmacht und die Auswahl und Beratung wertschätzen. Bei mehr als 50 Cent Differenz zum Discounter ist es aber vorbei mit deren Treue, offenbart Fehrentz' Analyse. Als noch stärker preisfixiert sieht der Getränkefachmann die Jüngeren. Vor allem diese Gruppe wollen Hermann und sein Sohn Mark Fehrentz, der Ge-

schäftsführer, mit Bieren aus Israel oder der Mongolei, aus Finnland, Palästina oder Ghana umwerben. Ständig wechselt das Angebot; zusammenstellen verschiedener Sorten in einem Kasten ist erlaubt. „Da kommen auch Sammler auf ihre Kosten“, sagt der Senior und bekräftigt, auf Wunsch jede in Deutschland verfügbare Marke zu besorgen.

Zur anderen Strategie des Mittelständlers gehören der Rabatt-Mittwoch und der Gerolsteiner-Schnäppchentag, den er einmal im Monat anbietet. 1000 Kästen Sprudel holt er von drei firmeneigenen LKW dann aus der Eifel; oft übersteigt die Nachfrage das Angebot. „Beide Aktionen haben so großen Erfolg, dass wir sie nicht mehr stoppen können“, sagt Hermann Fehrentz mit einem Seufzer. Trotz doppelten Umsatzes wie an Normaltagen müsse er dann mit spitzem Bleistift kalkulieren. Beklagen will er sich nicht. Denn

der Betrieb wuchs stetig, seitdem ihn seine Eltern 1941 vom Vorgänger Greiner übernahmen. Zweimal zog die Firma um, von der Fruchtmarkt- in die Landauer Straße und vor 20 Jahren an den Etzelweg, wo die 6700 Quadratmeter heute bis zur letzten Ecke ausgenutzt sind, wie Hermann Fehrentz anmerkt.

Während die Umsätze im Getränkehandel bundesweit zurückgehen, verzeichnet er moderate Zuwächse. Elf Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen; die Abfüllung von Sinalco-Erfrischungsgetränken stellte es mit dem letzten Umzug ein. „Da passte der Maßstab einfach nicht mehr. Wir hätten massiv vergrößern müssen und einen Standort mitten in Deutschland gebraucht.“

Die Randlage bietet aber auch Vorteile. „Kunden aus Lothringen und dem Elsass sind für zehn Prozent unseres Umsatzes verantwortlich“, hebt Fehrentz hervor. Mehr als 120

Einträge von jenseits der Grenze umfasst seine Kundendatei; eingekauft wird vor allem Bier. Selbst Gastronomie kommen gelegentlich, um deutsche Marken wie Warsteiner fassweise zu erstehen. Den Hauptgrund sieht der Getränke-Spezialist im höheren Preis in Frankreich. Bekanntheit verschafft die Fernsehwerbung deutschen Marken, während große Verbrauchermärkte im ländlich geprägten Raum auf der anderen Grenzseite fehlen.

Wer auch beruflich ins Zweibrücker Land ausgerichtet ist, kommt beinahe zwangsläufig am Etzelweg vorbei. Ebenso wie bald schon Lieferanten und Kunden des neuen Raiffeisen-Zentrums in unmittelbarer Nähe zu Fehrentz' Getränkemarkt. „Da hoffen wir schon, weitere Interessenten für unser Angebot zu gewinnen“, begrüßt der Senior-Chef den neuen Nachbarn – und bietet ein weiteres Glas Wasser an.



Mark Fehrentz mit einem seiner speziellen Biere: ein Dampfbier der Brauerei Zwiessel. FOTO: STEINMETZ

ANZEIGE

ANZEIGE

Liebe Vereinsvorstände,



in der Sonderausgabe des LEO werden von den Vereinen Vorstand und Webadresse genannt. Dieser Grundeintrag ist für die Vereine kostenlos.

Rufen Sie uns unter 06332 9221-15 an oder senden Sie uns eine E-Mail unter: vereine@rheinpfalz.de, wir nehmen Ihre aktuellen Daten gerne entgegen.

Unter der Adresse: www.rheinpfalz.de/rhp/vereine/zweibruecken/index.html können Sie den Eintrag Ihres Vereins in der Ausgabe 2008 einsehen.

Zahlen, Daten, Menschen

IM DRITTEN LEHRJAHR: Florian Ernst über seine Ausbildung zum Bankkaufmann

Na, Kind, was willst Du denn mal werden? Wer nicht routinemäßig mit Bundeskanzler oder Fliegenfischer antwortet, der muss sich auf die beliebteste Opa-Oma-Onkel-Tanten-Frage schon was einfallen lassen. Irgendwann fiel den Lehrlingen, die wir in loser Folge vorstellen, eine schlaue Antwort ein. „Im dritten Lehrjahr“ schildern Azubi aus dem Zweibrücker Land Erfahrungen mit ihrem Beruf. Was sie sich vor dem ersten Lehrtag vorstellen. Wie der Alltag aussieht. Welche Chancen sie kurz vor dem Ausbildungsende für sich sehen. Was sie keinesfalls raten können – und was unbedingt! Heute: Florian Ernst, Bankkaufmann.

Der Kontakt zum Kunden macht ihm Spaß und die Herausforderung, für jeden die richtige Finanz-Lösung zu finden. Florian Ernst wird Bankkaufmann. Die zweieinhalbjährige Ausbildung, die für ihn zur Hälfte aus Seminaren, Workshops und Berufsschule besteht, absolviert der 20-Jährige bei der VR-Bank Südwestpfalz. Büro- oder Industriekaufmann hatte Florian Ernst zunächst werden wollen; nach Abschluss von Realschule und Wirtschaftsgymnasium suchte der Rodalber mit den Lieblingsfächern Volks- und Betriebswirtschaftslehre eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich.

Auf den Beruf des Bankkaufmanns brachte ihn dann die Berufsberatung. „Da werden genau die Dinge angesprochen, die mich interessieren“, sagt er heute. Besonders gern berät er Privat- und Firmenkunden in Fragen von Krediten oder Geldanlagen, aber auch Rentabilitätsrechnungen oder Bilanzbewertung findet er spannend. Neben der Arbeit am Schalter, die ihn reihum in alle 13 Filialen und die beiden Geschäftsstellen seiner Bank führt, stehen Tätigkeiten in der Marktfolgeabteilung an. Um die Abwicklung der am Schalter beauftragten Vorgänge geht es

dort beispielsweise. „Das Beleg-Einlesen ist aber das einzige Langweilige“, so Florian Ernst.

In allen Bereichen gefragt sei selbständiges Arbeiten; das große Vertrauen, das er als Bank-Mitarbeiter schon in der Ausbildungszeit genießt, hebt der Azubi hervor. Man müsse aber auch ziemlich belastbar sein. Der Kunde erwarte jederzeit, freundlich und kompetent beraten zu werden. Das Auftreten sei ein Teil davon. An Anzug und Krawatte habe er sich gewöhnen müssen, gesteht Florian Ernst.

Die Berufsschule in Landau, in der es im Blockunterricht um Baufinanzierung, Firmenkredite oder Präsentation und Kommunikation geht, ergänzen betriebliche Seminare und Schulungen in Landau und Frankfurt. „Da erfährt man alles über Vermögensanlagen, Anleihen oder Sonderformen von Wertpapieren“, gibt Ernst Stichworte. Der Haken: Die Schulungen nehmen etwa die Hälfte der Ausbildungszeit in Anspruch; vor- und nachbereitet werden müssen sie zudem. „So stressig hatte ich es mir nicht vorgestellt“, räumt Florian Ernst ein.

Ein Beratungsgespräch ist Gegenstand der mündlichen Abschlussprü-

fung; schriftlich werden Inhalte der Lernfelder abgefragt, die in der Berufsschule zur Sprache kamen. „Seitdem ich bei der Bank arbeite, beschäufte ich mich auch privat mit Aktien“, erzählt der junge Mann, der aber auch Fußball spielt und Fitness-training betreibt. Große Sprünge kann er mit der Auszubildungsvergütung – laut Tarif 750 Euro brutto im ersten und etwa 850 Euro im letzten Lehrjahr – nicht machen.

Eine Übernahme durch die Bank hält er aber für ebenso wahrscheinlich wie Gabriele Schäfer, die Sachgebietsleiterin Personal bei der VR-Bank. „In den kommenden Jahren bieten wir jeweils drei Ausbildungsplätze an; engagierte junge Leute haben gute Chancen, später bei uns zu bleiben“, sagt sie. Erwartet werden Mittlere Reife, Abitur oder Fachabitur, dabei gute Noten in Deutsch und Mathematik. Entscheidend sei der persönliche Eindruck, so die Leiterin der Personalabteilung. Auf Praktika verzichte man in der Regel, aus Gründen der Vertraulichkeit von Kundendaten.

Weiterbildungsmöglichkeiten bestehen zum Bankfachwirt und Bankbetriebswirt oder per Studium im Fach Finanzdienstleistungen. (nrm)



Florian Ernst in der Ausbildung bei der VR-Bank Südwestpfalz. FOTO: JO

Wenn Sie Fragen haben: Ute Krug, Tel. 06332 9221-33, berät Sie gerne.

Für uns hier. DIE RHEINPFALZ

LEO