

dazu...



bereit, andere Wege zu gehen. Die Mitarbeiter haben eine Chance, sich zu bewegen. Wir haben die Möglichkeit, jeden Tag zu arbeiten. Deshalb werden wir auch nicht so schnell das Problem bekommen, Aufträge nicht zu erhalten, weil wir damit ja auch Nischen besetzen. Wir können samstags arbeiten, wir können sonntags arbeiten. Unsere Leute wissen letztendlich, warum sie es tun. In anderen Firmen ist es halt sehr statisch. Da wird jemand entlassen, weil zu wenig Arbeit da ist.« Aus dem Gros der Mitarbeiter gibt es in regelmäßigen Abständen für denjenigen einen Essens-Gutschein in Höhe von 50 Euro, der durch herausragende Leistungen glänzt.

Der Alltag. Bereits frühmorgens Viertel vor sieben treffen sich alle Mitarbeiter zur so genannten Lage-Besprechung, damit sie pünktlich um sieben Uhr den Hof verlassen können, um ins Auto zu steigen und zum Kunden zu fahren. Die Viertelstunde ist gratis. Dafür gibt es kein Geld. Schmitt und Pakulat arbeiten selbst nicht mehr handwerklich mit. Sie kümmern sich um Kunden und Büro. Schmitt ist außerdem gut sechs Monate im Jahr mit seinen Schulungen beschäftigt. Schmitts Schulungen sind für die Firma ein sehr wichtiger Geschäftszweig. Sein Teilhaber Pakulat arbeitet zur Hälfte praktisch an der Brennstoffzelle, einem innovativen Verfahren mit Wasserstoff.

Kundenorientiert. Wird ein Heizungskessel in einem Haus eingebaut, werden Briefe in der Nachbarschaft verteilt, mit

der Frage, ist ihr Kessel noch auf dem neuesten Stand, wenn nein: »Dürfen wir Ihnen ein Angebot unterbreiten?«. Die Methode zieht. An dem Tag, an dem Briefe den Nachbarn ins Haus flattern, surfen die Hälfte der Empfänger auf den Internetseiten der PS Gebäudetechnik, um sich Informationen zu holen. »Ein Imagegewinn«, so Schmitt. Auch das Kundenforum im Internet wird gut genutzt. Hier dürfen Kunden gleich online ihre Meinung sagen.

Wo bleibt das Private? Auf die Frage, ob Schmitt Workaholic ist, antwortet er schmunzelnd, das sei er schon oft gefragt worden, glaube er aber nicht, er habe zwei nette Kinder. Seine Familie kommt bei der vielen Arbeit natürlich zu kurz, so der Geschäftsmann. Sein ältester Sohn fragt schon, ob er denn solange weg müsse. Sein jüngster Sohn hingegen verkraftet das eine oder andere Mal eher, wenn Papa auf Reisen zu seinen Schulungen geht.

Die Ziele. Die Firma will nicht mehr Mitarbeiter einstellen. Gegen den einen oder anderen Azubi sei nichts einzuwenden. Schmitt will stark im Kundendienst bleiben und um die Firma herum Kooperationen gründen. Qualitätsmanagement will er einführen, Arbeitsabläufe wurden innerhalb des einen Jahres seit Gründung der PS Gebäudetechnik bereits besser organisiert. Die Firma übt Konsequenz, nur mit einem Großhändler zusammenzuarbeiten, »das sei in der Sanitärbranche überhaupt nicht üblich.« Dem fast 40-jährigen Schmitt schwebt die Vision vor, noch eine Firma, die ausschließlich mit den Schulungen betraut ist, mit ins Boot zu nehmen. Doch zunächst sagt er: »Wir haben die richtige Mannschaft. Damit ist auch eine flauere Zeit gut zu überbrücken.« Die Firma PS Gebäudetechnik arbeitet mit einem ausgezeichneten Betriebsklima. »In Firmen finden sich immer Leute, die nicht einen normalen Weg gehen, aber dass 100 Prozent diesen Weg gehen, das gibt es selten.« Darauf sind Schmitt und Pakulat stolz. Unter den sieben leistungsorientiertesten Firmen in Nordrhein-Westfalen in Punkt Dienstleistung/Service zu gehören, kommt nicht von ungefähr. Sie schafften es innerhalb eines Jahres. Und an diesem Erfolg hat jeder Einzelne der zwölf Mitarbeiter seinen gleich großen Anteil.

● Beatrice Zajda

Reisemobil

Auf ins Vergnügen

Der Ford Transit Euroline

- 5, 6 oder 7 Sitzer
- Fahrer und Beifahrer Komfort Drehsitze
- Kühltasche 14 l

Unser Hauspreis
26.700,- €



N° 1 in Köln und Pulheim

Besser ankommen



Robert-Bosch-Str. 4
Köln-Fühlingen
0221 . 70 91 70
www.rsmobile.de

Ottostraße 7
50259 Pulheim
02238 . 47 70
www.rsmobile.de

R&S