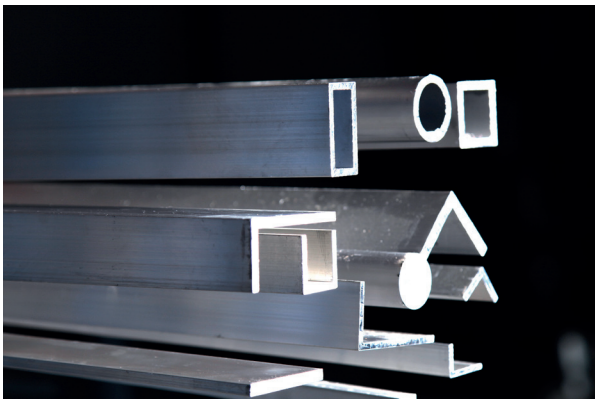
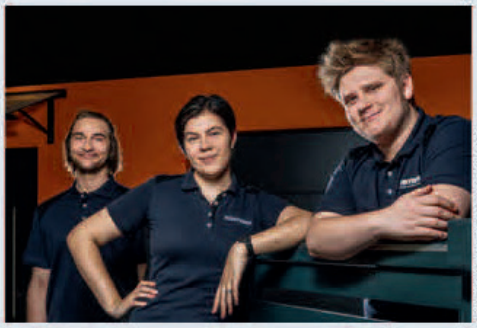
Pressemappe 2022

Firmengruppe der Richard Köstner AG



KÖSTNER



Geballte Azubi-Power bei der Richard Köstner AG: die Mitarbeiter der Abteilung Bauelemente, von links: Joshua Kohl (ausgelernt), Johanna Schneeberger (ausgelernt) und Calvin Zeilinger.

Richard Köstner AG

Mit Perspektive ins Berufsleben

Bereits bei der Einstellung wird bei der Richard Köstner AG Wert darauf gelegt, dass die Grundeinstellungen der potenziellen Azubis mit den Werten des Unternehmens übereinstimmen. Zuverlässigkeit, Kundenorientierung und die Fähigkeit, über den Tellerrand hinauszublicken, sollten vorhanden sein, sagt Yvonne Herms, Personalleiterin bei der Richard Köstner AG.

Aber auch nach Ende der Ausbildung eröffnen sich viele spannende und herausfordernde Perspektiven der beruflichen Entwicklung. Wer sich gutes Fachwissen angeeignet hat, willens ist, sich weiterzuentwickeln und mit Kunden umgehen kann, erhalte bei Köstner nahezu sicher ein Übernahmeangebot, so das Unternehmen. Mit zusätzlicher Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und sich mit seinem Arbeitgeber zu identifizieren, bestünden beste Chancen für weitere Schritte auf der Karriereleiter.Unterstützt wird die Entwicklung durch Führungstrainings, Produktschulungen und im täglichen Umgang mit Kunden.

Neben Weiterbildungsmöglichkeiten zählen auch die Flexibilisierung von Arbeitsbedingungen, vielfältige Gesundheits- und Sportangebote sowie freiwillige betriebliche Leistungen zu den Vorteilen, die das Unternehmen seinen Mitarbeitern bietet. Besonders wichtig sind der Richard Köstner AG der Faktor Mensch und eine familiäre Atmosphäre. All das sind bei jungen Menschen wichtige Kriterien für die Wahl des Arbeitgebers, weiß Yvonne Herms aus Studien und eigener Erfahrung.

www.koestner.de

Mehr Personal trotz der Pandemie

NEUSTADT (pat) – Die Herausforderungen sind groß in dieser Zeit. Dies gilt auch für einen der mittlerweile größten Arbeitgeber der Kreisstadt Neustadt, die Richard Köstner-Gruppe. Dass das Unternehmen trotz der Corona-Krise dennoch Zuwächse verbuchen konnte, ist vor allem dem Boom am Bau zu verdanken.

Dr. Norbert Teltschik, Chef der Köstner-Gruppe. Foto: Andreas Riedel

Lieferengpässe und enorme Preissteigerungen auf dem Materialbeschaffungsmarkt machten auch der Köstner-Gruppe durchaus zu schaffen. Die trotzdem bilanzierten Umsatzsteigerungen im zweistelligen Bereich resultierten hauptsächlich durch den Stahlhandel. Gleichzeitig stiegen allerdings die Kosten.

Wie die Firma in einer Pressemitteilung erklärte, waren dank der anhaltend guten Baukonjunktur alle Sortimente rund um diesen Sektor gefragt, vor allem Bauelemente wie Tore und Türen, Zäune, Bäder, Installationsmaterial und Heizungstechnik. Auch einige größere Bauprojekte – zum Beispiel zwei neue Logistikzentren eines großen Versandhändlers – wurden direkt mit Baustahl und Bauelementen beliefert. Zudem konnte Köstner regionale Bauträger für eine Zusammenarbeit im Sanitärbereich gewinnen.

Auch die Beeinträchtigungen durch die noch immer allgegenwärtige Pandemie musste und muss die Geschäftsleitung um Vorstand Dr. Norbert Teltschik nach wie vor meistern. Wo es möglich ist, wird im Homeoffice gearbeitet, wenngleich die direkte Kommunikation durch die fehlenden persönlichen Kontakte vermisst wird. Trotz der Reduktion des Infektionsrisikos gab es im Betrieb einige Coronafälle.

Ein neues Leitbild

Vor diesem Hintergrund ließ Dr. Teltschik das Unternehmensleitbild überarbeiten. Das Ergebnis heißt „Zusammen wachsen“. „Im Zentrum unseres Unternehmensleitbilds stehen der Sinn und Zweck unserer Arbeit als Produktionsverbindungshandel. Dadurch, dass wir als solcher den Materialfluss zwischen den Herstellern und den verarbeitenden Betrieben sowie der Industrie sicherstellen, halten wir Unternehmen am Laufen“, formuliert der Vorstand die Kernaussage des Leitbildes.

In der Praxis bestätigte sich dies, da Köstner trotz der Materialengpässe die Belieferung der Stammkunden sicherstellte. „Durch eine starke Erhöhung unserer Lagerbestände und Konzentration auf unsere Stammkunden im Vertrieb konnten wir für diese weitestgehend lieferfähig bleiben. So haben wir dazu beigetragen, dass viele Bereiche unserer Wirtschaft trotz Krise und Lockdown weiterhin funktionierten“, so Teltschik, und betont, dass „eine solche Lageraufstockung gute Bonität und Liquidität sowie gute Lieferantenbeziehungen gleichermaßen erfordert“.

Die Kunden scheinen zufrieden zu sein: „Unter Krisenbedingungen gewinnen traditionelle Werte wie Zuverlässigkeit, Verantwortung und Fairness an Bedeutung“, sagt der Köstner-Vorstand, und weiter: „Persönliche Beziehungen und daraus resultierendes Vertrauen werden unersetzlich. Viele unserer Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter kennen uns seit vielen Jahren als zuverlässigen Partner. Sie wissen zu schätzen, dass man sich gerade jetzt auf uns verlassen kann.“

Auch in die Belegschaft investierte das Unternehmen. Im Lauf des vergangenen Jahres stieg die Mitarbeiterzahl von 541 auf 560, davon 37 Auszubildende. Als Ausgleich für die erhöhte psychische Belastung durch die Pandemie sowie als Dankeschön und Anerkennung für die erbrachten Leistungen unter den erschwerten Bedingungen zahlte Köstner zum Jahresende jedem Mitarbeiter der gesamten Firmengruppe einen weiteren Corona-Bonus.

Unter dem Strich ist man in der Firmengruppe mit dem vergangenen Jahr zufrieden: „Insgesamt sind wir froh und erleichtert, dass wir 2021 trotz der Belastungen gut und erfolgreich bewältigt haben“, bilanziert Dr. Teltschik, der für das laufende Jahr erneut mit einem leichten Umsatzzuwachs bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl rechnet. Darüber hinaus wird der Sitz der Firmenzentrale in der Karl-Eibl-Straße umgebaut und erweitert, dazu entstehen zusätzliche Verkaufs-, Ausstellungs- und Lagerflächen. Nach dem erhofften Ende der Pandemiesituation will die Firma wieder die traditionellen Präsenzveranstaltungen wie Grillfest, Jubilarfeier und Herbstfest organisieren.

Richard Köstner-Gruppe: Ausblick 2022

Standbein Stahlhandel

Die Herausforderungen sind groß in dieser Zeit. Dies gilt auch für die Richard Köstner-Gruppe mit Hauptsitz in Neustadt an der Aisch. 2021 war ein komplettes Jahr unter Corona-Bedingungen, dazu kamen Lieferengpässe und enorme Preissteigerungen auf dem Materialbeschaffungsmarkt. Dass die Firmengruppe im vergangenen Jahr Umsatzsteigerungen im zweistelligen Bereich verzeichnen konnte, lag aus diesem Grund hauptsächlich am Standbein Stahlhandel. Gleichzeitig stiegen allerdings die Kosten.

Dank der anhaltend guten Baukonjunktur seien alle Sortimente rund um diesen Sektor gefragt gewesen, vor allem Bauelemente wie Tore und Türen, Zäune, Bäder, Installationsmaterial und Heizungstechnik. Auch einige größere Bauprojekte – zum „Beispiel zwei neue Logistikzentren eines großen Versandhändlers – wurden von der Richard Köstner-Gruppe direkt mit Baustahl und Bauelementen beliefert. Zudem habe man regionale Bauträger für eine Zusammenarbeit im Sanitärbereich gewinnen können.

Auch die Beeinträchtigungen durch die noch immer allgegenwärtige Pandemie musste und muss die Geschäftsleitung um Vorstand Dr. Norbert Teltschik nach wie vor meistern. Wo es möglich ist, wird daher auch bei Köstner im Homeoffice gearbeitet, wenngleich die direkte Kommunikation durch die fehlenden persönlichen Kontakte vermisst wird – wie das Unternehmen mitteilte. Trotz der Reduktion des Infektionsrisikos habe es im Betrieb jedoch einige Coronafälle gegeben.

> „Durch eine starke Erhöhung unserer Lagerbestände und Konzentration auf unsere Stammkunden im Vertrieb konnten wir für diese weitestgehend lieferfähig bleiben."
>
> **Dr. Norbert Teltschik**, Vorstand der Richard Köstner-Gruppe

Unternehmensleitbild erhielt Update

Vor diesem Hintergrund ließ Dr. Teltschik das Unternehmensleitbild überarbeiten und langfristige Periodenziele für sein Unternehmen entwickeln. Das Ergebnis heißt: „Zusammen wachsen". „Im Zentrum unseres Unternehmensleitbilds stehen der Sinn und Zweck unserer Arbeit als Produktionsverbindungshandel. Dadurch, dass wir als solcher den Materialfluss zwischen den Herstellern und den verarbeitenden Betrieben sowie der Industrie sicherstellen, halten wir Unternehmen am Laufen", formuliert der Vorstand die

[KONTAKT]
Richard Köstner AG
Karl-Eibl-Straße 44+48
91413 Neustadt/Aisch
+49 9161 668-0
www.koestner.de

„Wir haben dazu beigetragen, dass viele Bereiche unserer Wirtschaft trotz Krise und Lockdown weiterhin funktionierten."

Dr. Norbert Teltschik, Vorstand der Richard Köstner-Gruppe

Foto: Köstner

Kernaussage des Leitbildes. Bestätigt wurde das durch die Praxis. Köstner habe trotz der Materialengpässe die zuverlässige Belieferung der Stammkunden sichergestellt.

Von Kundenseite komme dazu viel positives Feedback. „Unter Krisenbedingungen gewinnen traditionelle Werte wie Zuverlässigkeit, Verantwortung und Fairness an Bedeutung", sagt der Köstner-Vorstand, und weiter: „Persönliche Beziehungen und daraus resultierendes Vertrauen werden unersetzlich. Viele unserer Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter kennen uns seit vielen Jahren als zuverlässigen Partner. Sie wissen zu schätzen, dass man sich gerade jetzt auf uns verlassen kann."

Weiterhin tätigte Köstner in zwei Bereichen größere Investitionen, einerseits im Rahmen der Umstrukturierung des Tochterunternehmens MB Stahltechnik in Selb – unter anderem in eine neue Brennschneideanlage – und andererseits in die Digitalisierung der Unternehmensgruppe durch die Anschaffung diverser Software-Systeme und neuer Hardware.

Umsatz und Mitarbeiterzahl gewachsen

Auch in die Belegschaft investierte das Unternehmen. Im Lauf des vergangenen Jahres stieg die Mitarbeiterzahl von 541 auf 560, davon 37 Auszubildende. Als Ausgleich für die erhöhte psychische Belastung durch die Pandemie sowie als Dankeschön und Anerkennung für die erbrachten Leistungen unter den erschwerten Bedingungen zahlte Köstner zum Jahresende jedem Mitarbeiter der gesamten Firmengruppe einen weiteren Corona-Bonus. Unter dem Strich ist man in der Firmengruppe mit dem vergangenen Jahr zufrieden: „Insgesamt sind wir froh und erleichtert, dass wir 2021 trotz der Belastungen gut und erfolgreich bewältigt haben", bilanziert Dr. Teltschik.

Für 2022 rechnet er mit einem leichten Umsatzzuwachs bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl. Weiter wird der Sitz der Firmenzentrale in Neustadt an der Aisch um- bzw. neu gebaut, dazu sollen zusätzliche Verkaufs-, Ausstellungs- und Lagerflächen entstehen. Nach dem erhofften Ende der Pandemiesituation will die Firma wieder die traditionellen Präsenzveranstaltungen wie Grillfest, Jubilarfeier, Herbstfest u.a. organisieren. Im Stahlzentrum Plauen steht zudem das 20-jährige Jubiläum an.

KÖSTNER

Stahlhandel als Standbein

Köstner-Vorstand
Dr. Norbert Teltschik.

Die Richard Köstner-Gruppe in Neustadt a. d. Aisch hat ihren Umsatz im vergangenen Jahr im niedrigen zweistelligen Prozentbereich gesteigert – trotz Corona, Lieferengpässen und Preissteigerungen bei der Materialbeschaffung. Dieses positive Ergebnis sei hauptsächlich dem Stahlhandel zu verdanken, gleichzeitig seien aber die Kosten gestiegen, wie das Unternehmen bekannt gab. Dank der anhaltend guten Baukonjunktur waren alle Sortimente rund um diesen Sektor gefragt, vor allem Bauelemente wie Tore, Türen, Zäune, Bäder, Installationsmaterial und Heizungstechnik. Auch einige größere Bauprojekte wurden direkt mit Baustahl und Bauelementen beliefert, z. B. zwei neue Logistikzentren eines großen Versandhändlers. Zudem konnte Köstner regionale Bauträger für eine Zusammenarbeit im Sanitärbereich gewinnen. Die Stammkunden konnte man nach eigenen Angaben trotz Materialengpässen zuverlässig beliefern, indem Lagerbestände erhöht und im Vertrieb der Fokus auf die Stammkunden gelegt wurde.

Das Handelsunternehmen tätigte im vergangenen Jahr zwei größere Investitionen: Zum einen eine neue Brennschneideanlage beim Tochterunternehmens MB Stahltechnik in Selb und zum anderen neue Soft- und Hardware zur Digitalisierung der Firmengruppe. Die Belegschaft stieg auf 560 Beschäftigte, davon 37 Auszubildende. Für 2022 rechnet Vorstand und IHK-Vizepräsident Dr. Norbert Teltschik mit einem leichten Umsatzzuwachs bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl. Zudem wird der Sitz der Firmenzentrale in der Karl-Eibl-Straße um- bzw. neu gebaut, dabei entstehen zusätzliche Verkaufs-, Ausstellungs- und Lagerflächen.

www.koestner.de

Richard Köstner AG: Erfolgsprojekt Online-Shop

Geschäftswelt | von S. Thomas/M. Spörl 21.04.2022

Der Online-Shop für Privatkunden des mittelfränkischen Fachgroßhändlers geht mit anhaltendem Wachstum und Rekordumsätzen ins fünfte Jahr.

- Neustadt/Aisch -

Vier Verdoppelungen in den ersten vier Jahren: Steil nach oben zeigt die Umsatzentwicklung des B2C-Online-Shops der Richard Köstner AG mit Hauptsitz in Neustadt an der Aisch. Was 2017 als Ergänzung zum stationären Haushaltswarengeschäft gestartet wurde, liefert mittlerweile Ergebnisse im mehrstelligen Millionenbereich.

Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. **Stefan Stillrich**, Social Media Manager (IHK) und bei Köstner als Projektleiter E-Commerce für den koestner-shop.de verantwortlich, ist mit seinem fünfeinhalbköpfigen Team permanent am Ball, um das Sortiment zielgerichtet auszubauen und die Reichweite immer weiter zu steigern. Neben der Effizienz steht auch das Thema Nachhaltigkeit im Fokus und - ganz wichtig im Onlinehandel - die Kundenzufriedenheit. Letztere wird bestätigt durch eine Vielzahl an Bewertungen, die nahezu zu 100 Prozent positiv sind.

Vier Argumente führt Stillrich ins Feld, mit denen der Köstner-Shop punktet: *"Wir liefern schnell, haben einen Top-Kundenservice, gute Preise und ein hochwertiges, breites Sortiment."* Innerhalb eines Jahres wuchs die Produktvielfalt um etwa die Hälfte. Knapp 4.500 Artikel von mehr als sechzig Lieferanten stehen mittlerweile zur Verfügung.

Besonders gewachsen ist das Sortiment in der Rubrik "Kochen, Tafeln & Schenken". Hier besteht auch die größte Nachfrage und diese vor allem im Premiumbereich. Darin tummeln sich etablierte und bekannte Marken wie Fissler, WMF, Küchenprofi, Thomas-Porzellan und Villeroy & Boch. Neu dabei sind beispielsweise Gastrolux, AMT und Monkano. Von den sehr guten Geschäften mit WMF sowie Villeroy & Boch profitiert auch das Ladengeschäft am Hauptsitz. Dort soll das Sortiment der beiden Premiumpartner ebenfalls erweitert werden.

Hochwertige Produkte zu fairen Preisen

Hochwertige Markenware bietet der Köstner-Shop auch in den Rubriken "Werkzeuge & mehr" sowie "Garten". Auch hier soll im Lauf des Jahres das Sortiment noch breiter werden. Wer über Neuheiten informiert werden möchte, kann einfach den Newsletter abonnieren. Die Hauptzielgruppe sind Endverbraucher in Deutschland, Österreich und den Beneluxländern, wobei unter den Bestellungen auch Anfragen aus anderen Teilen der EU zu finden sind.

"Zudem hat die Zahl der B2B-Kunden zugenommen, die unser umfängliches Sortiment schätzen und für deren Einkauf sie nur einen Ansprechpartner möchten – uns", merkt **Stefan Stillrich** an und verweist dabei auf einen weiteren Erfolgsfaktor im Onlinebusiness: Vertrauen. Dieses wird untermauert durch die Mitgliedschaft samt Zertifizierung durch den Händlerbund. Vertrauen schafft auch der Umstand, dass die Kunden zwar online, aber trotzdem bei einer bodenständigen Traditionsfirma einkaufen.

Neben dem weiteren Ausbau vor allem des Premiumsektors stehen für 2022 einerseits die Themen Automatisierung und Effizienz, andererseits Nachhaltigkeit auf der Agenda. Automatisiert werden sollen vor allem die Logistikprozesse, damit eingehende Bestellungen noch schneller die Kunden erreichen. Dazu ist geplant, manuelle Tätigkeiten weitgehend zu digitalisieren und damit die Effizienz des gesamten Bereichs zu steigern.

Ebenso mit dem Versand verknüpft ist das Thema Nachhaltigkeit. Köstner setzt hier auf Müllvermeidung durch Wiederverwendung von Verpackungen und Füllmaterial. Das Mehrwert-Paket ist Teil eines formulierten Mehrwert-Versprechens, das demnächst auf der Webshop-Seite zu finden ist.

Der Versand soll grundsätzlich plastikfrei und klimaneutral erfolgen. Klimaneutral werden die Sendungen in Zusammenarbeit mit dem Dienstleister DHL, der die beim Transport anfallenden Emissionen durch Investitionen in zertifizierte Klimaschutzprojekte ausgleicht. GoGreen nennt sich das Konzept.

Zum Selbstverständnis des Köstner-Shop-Teams gehört, dass dieses sämtliche Prozesse und Ideen immer wieder hinterfragt und verbessern möchte - *"als Versprechen an unsere Kunden und unsere Umwelt"*.

Bildunterschriften: Bild 1: Verantwortlich für den koestner-shop.de: v.l.: Stefan Stillrich (Richard Köstner AG)

Bild 2: Das Thema Nachhaltigkeit wird auch beim Versand groß-geschrieben. Foto: Frank Besold

Bild 3: Hochwertiges Geschirr zählt zu den Bestsellern im Köstner-Shop. Foto: Villeroy & Boch

Verantwortlich für den koestner-shop.de (v.l.): Stefan Stillrich (Projektleiter E-Commerce) und Christina Krug (Head of Customer Service)

Richard Köstner AG: Online-Shop für Privatkunden geht mit Rekordumsätzen ins fünfte Jahr

Erfolgsprojekt Online-Shop

Vier Verdoppelungen in den ersten vier Jahren: Steil nach oben zeigt die Umsatzentwicklung des B2C-Online-Shops der Richard Köstner AG mit Hauptsitz in Neustadt an der Aisch. Was 2017 als Ergänzung zum stationären Haushaltswarengeschäft gestartet wurde, liefert mittlerweile Ergebnisse im mehrstelligen Millionenbereich.

Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Stefan Stillrich, Social Media Manager (IHK) und bei Köstner als Projektleiter E-Commerce für den koestner-shop.de verantwortlich, ist mit seinem fünfeinhalbköpfigen Team permanent am Ball, um das Sortiment zielgerichtet auszubauen und die Reichweite immer weiter zu steigern. Neben der Effizienz steht auch das Thema Nachhaltigkeit im Fokus und – ganz wichtig im Onlinehandel – die Kundenzufriedenheit. Letztere wird bestätigt durch eine Vielzahl an Bewertungen, die nahezu zu 100 % positiv sind.

Vier Argumente führt Stillrich ins Feld, mit denen der Köstner-Shop punktet: „Wir liefern schnell, haben einen Top-Kundenservice, gute Preise und ein hochwertiges, breites Sortiment.“ Innerhalb eines Jahres wuchs die Produktvielfalt um etwa die Hälfte. Knapp 4.500 Artikel von mehr als sechzig Lieferanten stehen mittlerweile zur Verfügung.

Besonders gewachsen ist das Sortiment in der Rubrik „Kochen, Tafeln & Schenken“. Hier besteht auch die größte Nachfrage und diese vor allem im Premiumbereich. Darin tummeln sich etablierte und bekannte Marken wie Fissler, WMF, Küchenprofi, Thomas-Porzellan und Villeroy & Boch. Neu dabei sind beispielsweise Gastrolux, AMT und Monkano. Von den sehr guten Geschäften mit WMF sowie Villeroy & Boch profitiert auch das Ladengeschäft am Hauptsitz. Dort soll das Sortiment der beiden Premiumpartner ebenfalls erweitert werden.

Hochwertige Produkte zu fairen Preisen

Hochwertige Markenware bietet der Köstner-Shop auch in den Rubriken „Werkzeuge & mehr“ sowie „Garten“. Auch hier soll im Lauf des Jahres das Sortiment noch breiter werden. Die Hauptzielgruppe sind Endverbraucher in Deutschland, Österreich und den Beneluxländern, wobei unter den Bestellungen auch Anfragen aus anderen Teilen der EU zu finden sind.

Das Thema Nachhaltigkeit wird auch beim Versand großgeschrieben.

Bilder: Richard Köstner AG/Frank Besold

„Zudem hat die Zahl der B2B-Kunden zugenommen, die unser umfängliches Sortiment schätzen und für deren Einkauf sie nur einen Ansprechpartner möchten – uns“, merkt Stefan Stillrich an und verweist dabei auf einen weiteren Erfolgsfaktor im Onlinebusiness: Vertrauen. Dieses wird untermauert durch die Mitgliedschaft samt Zertifizierung durch den Händlerbund. Vertrauen schafft auch der Umstand, dass die Kunden zwar online, aber trotzdem bei einer bodenständigen Traditionsfirma einkaufen.

Neben dem weiteren Ausbau vor allem des Premiumsektors stehen für 2022 einerseits die Themen Automatisierung und Effizienz, andererseits Nachhaltigkeit auf der Agenda. Automatisiert werden sollen vor allem die Logistikprozesse, damit eingehende Bestellungen noch schneller die Kunden erreichen. Dazu ist geplant, manuelle Tätigkeiten weitgehend zu digitalisieren und damit die Effizienz des gesamten Bereichs zu steigern.

Ebenso mit dem Versand verknüpft ist das Thema Nachhaltigkeit. Köstner setzt hier auf Müllvermeidung durch Wiederverwendung von Verpackungen und Füllmaterial. Das Mehrwert-Paket ist Teil eines formulierten Mehrwert-Versprechens, das demnächst auf der Webshop-Seite zu finden ist.

Der Versand soll grundsätzlich plastikfrei und klimaneutral erfolgen. Klimaneutral werden die Sendungen in Zusammenarbeit mit dem Dienstleister DHL, der die beim Transport anfallenden Emissionen durch Investitionen in zertifizierte Klimaschutzprojekte ausgleicht. GoGreen nennt sich das Konzept.

Zum Selbstverständnis des Köstner-Shop-Teams gehört, dass dieses sämtliche Prozesse und Ideen immer wieder hinterfragt und verbessern möchte – „als Versprechen an unsere Kunden und unsere Umwelt“.

Pressemitteilung Köstner Stahlzentrum in Plauen

20-jähriges Firmenjubiläum

Firmenjubiläum - seit 20 Jahren ein Herz für den Stahl

Das Köstner Stahlzentrum in Plauen gehört seit 20 Jahren zur mittelfränkischen Richard Köstner-Firmengruppe. In dieser Zeit standen die Zeiger stets auf „Fortschritt".

Plauen. Niederlassungsleiter Felix Windisch denkt lieber nach vorne, als zurückzuschauen. Doch anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums des Köstner Stahlzentrums macht der 32-Jährige eine Ausnahme. Und im Rückblick gibt es einiges zu sehen, denn in zwei Jahrzehnten hat sich viel getan.

Die Firma ist eine von zehn Niederlassungen der Firmengruppe und entstand im Juli 2002 durch Übernahme im Rahmen der Insolvenz des Mühl-Konzerns. Seitdem wurde der komplette Maschinen- und Fuhrpark erneuert um stets auf dem aktuellen technischen Stand zu arbeiten. In Plauen steht der Handel mit Stahl- und Metallerzeugnissen im Vordergrund. Weiter finden Produktionsschritte wie Sägen, Strahlen und Grundieren statt. Vor fünf Jahren wurde das Sortiment um das Geschäftsfeld Bauelemente, also Türen, Tore und Zäune, erweitert.

Investitionen für die Umwelt

Einen sechsstelligen Betrag haben die Verantwortlichen in den Bereich „Nachhaltigkeit" investiert. Mehrere PV-Anlagen mit über 300 kWp liefern grünen Strom, anstatt Trinkwasser wird Regenwasser für die Toilettenspülung verwendet. Weiter wurden vor Kurzem sechs Parkplätze für die E-Mobilität geschaffen, zum Laden von Autos, Fahrrädern und sogar E-Mopeds.

Auch umsatztechnisch hat sich der Standort in Plauen sehr gut entwickelt. Bis auf die beiden Jahre der Finanzkrise 2008 und 2009 wurden jährlich steigende Umsätze erwirtschaftet. Doch die Auswirkungen der aktuellen globalen wirtschaftlichen und politischen Lage machen sich auch bei den Vogtländern bemerkbar, mit Beschaffungsproblemen sowie Preis- und Nachfrageschwankungen. „Nichtsdestotrotz ist Stahl ein extrem wichtiger und variabler Werkstoff, der in sämtlichen Lebensbereichen benötigt wird. Stahlhandel und Stahlverarbeitung haben daher auf jeden Fall weiterhin großes Potenzial", so der Niederlassungsleiter.

Viele Möglichkeiten für viele Talente

Eine weitere aktuelle Herausforderung ist das Thema „Mitarbeitergewinnung". Derzeit arbeiten am Standort Plauen 76 Mitarbeiter, davon vier Auszubildende. Die Niederlassung liegt im Einzugsgebiet vieler Automobilzulieferer, gegen die es im Wettbewerb um gute Mitarbeiter zu bestehen gilt. Felix Windisch ist überzeugt, dass er seinen Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz bietet. „Bei uns haben die Leute so viele Möglichkeiten, ihre Talente auszuleben. Wer sich für Technik und Maschinen begeistert, abwechslungsreiche Arbeit mag und auch gerne eigene Ideen einbringt, ist bei uns genau richtig". Auch wird bei Köstner auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter eingegangen, zum Beispiel bei den LKW-Fahrern. „Unsere LKW sind nicht von der Stange, sondern werden, sofern möglich, den Wünschen der Fahrer angepasst. Acht Stunden am Tag auf dem Bock zu sitzen ist anstrengend. Da muss das Drumherum schon passen", so Windisch. Stolz ist er auch, dass er viele Mitarbeiter hat, die länger zur Firma gehören, als es diese eigentlich gibt; die also bereits vor der Firmenübernahme schon mit dabei waren.

Beständigkeit und Fortschritt, mit diesem Mix ist man im Köstner Stahlzentrum auch für die nächsten 20 Jahre gut gerüstet.

Norbert Teltschik ist stolz, dass er und seine Mannschaft zum vierten Mal zu Bayerns Best 50 gehören.
Foto: Richard Köstner AG

Bayerns Best 50

Die Richard Köstner Gruppe gehört zum vierten Mal zu „Bayerns Best 50". Das Unternehmen aus Neustadt/Aisch zählt nach 2007, 2010 und 2013 nun erneut zu den wachstumsstärksten Mittelständlern.

Die überdurchschnittliche Steigerung von Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter in den letzten fünf Jahren ist Voraussetzung, um in diesem Wettbewerb als Preisträger vom Bayerischen Wirtschaftsministerium geehrt zu werden. „Das war nur möglich, weil unsere Mitarbeiter trotz mancher Widrigkeiten ihr Bestes gegeben und alle an einem Strang gezogen haben", betont der geschäftsführende Gesellschafter Norbert Teltschik. Bei der Auswahl der Preisträger spielten neben den harten Zahlen auch qualitative Merkmale eine Rolle. Dazu zählt zum Beispiel das Thema „Nachhaltigkeit", das unter den Begriffen „enkeltauglich" und „umweltbewusst" fest im Unternehmensleitbild der Richard Köstner Gruppe verankert ist. Der Preis wurde zum 21. Mal vergeben.

(nig)

Bild: Richard Köstner AG

Dr. Norbert Teltschik ist stolz, dass er und seine Mannschaft zum vierten Mal zu Bayerns Best 50 gehören.

Richard Köstner-Gruppe zum vierten Mal unter „Bayerns Best 50“

Stammplatz bei den Besten

Das Familienunternehmen aus Neustadt/Aisch zählt nach den Jahren 2007, 2010 und 2013 auch in diesem Jahr zu den wachstumsstärksten Mittelständlern im Freistaat. Die überdurchschnittliche Steigerung von Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter in den letzten fünf Jahren ist Voraussetzung, um in dem Wettbewerb „Bayerns Best 50“ als Preisträger vom Bayerischen Wirtschaftsministerium geehrt zu werden. „Das war nur möglich, weil unsere Mitarbeiter trotz mancher Widrigkeiten ihr Bestes gegeben und alle an einem Strang gezogen haben“, betont der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Norbert Teltschik.

Bei der Auswahl der Preisträger spielten neben den harten Zahlen auch qualitative Merkmale eine Rolle. Dazu zählt zum Beispiel das Thema „Nachhaltigkeit“, das unter den Begriffen „enkeltauglich“ und „umweltbewusst“ fest im Unternehmensleitbild der Richard Köstner-Gruppe verankert ist. „Als regionales Familienunternehmen wollen wir ein zuverlässiger Partner unserer Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter bleiben und dazu beitragen, dass auch unsere Kinder und Enkel noch intakte Lebensgrundlagen haben“, so Dr. Teltschik.
Der Preis wurde zum 21. Mal vergeben. Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger betonte, dass der Mittelstand für gemeinsames Anpacken stehe und die Verantwortlichen die wirtschaftlichen Herausforderungen mit Weitblick, der nötigen Gelassenheit und vielen neuen Innovationen meistern.

www.koestner.de

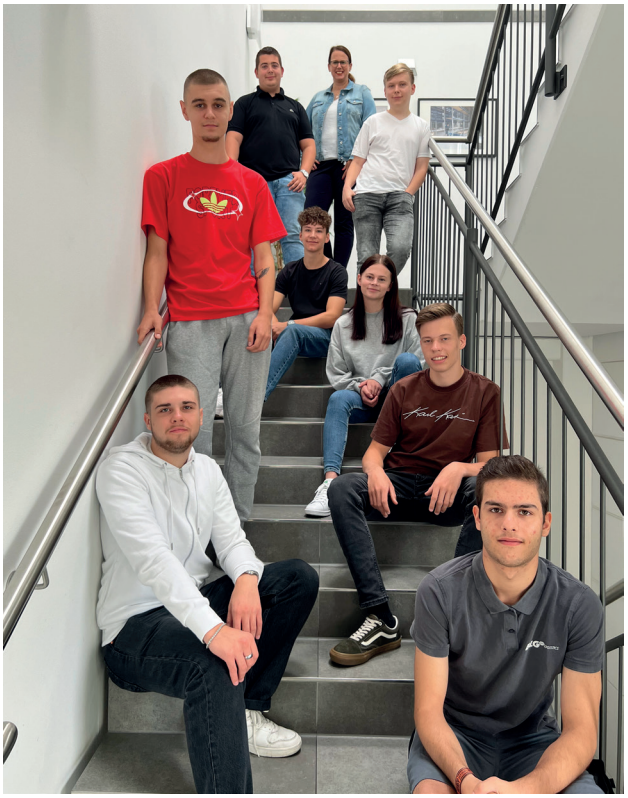
Neustadt/Aisch, 1. September 2022

Start ins Berufsleben bei der Richard Köstner AG

Zwölf junge Kollegen verstärken die Belegschaft der Richard Köstner AG zum diesjährigen Ausbildungsbeginn. Damit konnte das Großhandelsunternehmen alle Lehrstellen besetzen und startet gut gerüstet in das neue Ausbildungsjahr.

Die meisten Stellen waren schon Anfang des Jahres besetzt. Im Sommer wurden auch die letzten Verträge unterzeichnet, sodass jede Abteilung nun über die benötigte Anzahl an Auszubildenden verfügt. Eingesetzt werden diese an den Standorten Neustadt/Aisch, Diespeck, Forchheim, Bamberg und Plauen. In diesem Lehrjahr werden die Berufe Fachkraft für Lagerlogistik, Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement sowie Kaufmann im Einzelhandel ausgebildet

„Der Start ins Berufsleben ist für die jungen Erwachsenen ein großes Ereignis im Leben. Daher ist es wichtig, ihnen von Anfang an ein gutes Gefühl zu geben damit sie sich am Arbeitsplatz und in der neuen Umgebung wohl fühlen“, so Personalleiterin Yvonne Herms.



Am ersten Tag bekamen die Azubis deshalb einen umfassenden Überblick über ihren neuen Arbeitgeber. Nach der Unternehmensvorstellung und einem Rundgang über das Firmengelände in Neustadt und Diespeck wurde es mit ersten Sicherheitsunterweisungen langsam ernst. Anschließend ging es dann in die jeweiligen Abteilungen.

Zu Beginn durchläuft jeder Azubi eine Rotationsphase. Hier kommt er in verschiedene Unternehmensbereiche und bekommt so einen tieferen Einblick in die täglichen Abläufe. Nach dieser Zeit wechselt jeder in seine finale Abteilung, in der er die restliche Zeit ausgebildet wird.

Auch für die diesjährigen Berufsanfänger steht bald die Power-Azubi-Schmiede an. Bei diesem internen Weiterbildungsprogramm werden die Soft Skills der jungen Erwachsenen wie z. B. Team- und Konfliktfähigkeit geschult. Das ist nicht nur wertvoll für die tägliche Praxis, sondern macht den Azubis jedes Jahr auch viel Spaß.

Mit den neuen Kollegen beschäftigt die Richard Köstner AG nun 37 Auszubildende.

Neustadt/Aisch, 5. September 2022

Spannung, Spaß & Spiel - Unternehmenswerte mal anders

Die Richard Köstner-Gruppe veranstaltete am Wochenende ein Mitarbeiter-Teamevent.
Ziel war es, einen der Werte, für die das Unternehmen steht, zu veranschaulichen und für alle erlebbar zu machen.

Fair behandelt zu werden, das wünscht sich sicherlich jeder, egal ob im Privatleben, als Kunde, Lieferant oder Mitarbeiter. Bei der Richard Köstner AG ist dies einer der Werte, die im Unternehmensleitbild verankert und somit Teil der Firmenidentität sind.

Unternehmenswerte auf dem Papier sind gut und schön, aber so etwas einfach niederzuschreiben, reicht nicht. Die Werte müssen aktiv gelebt werden. Deshalb hat sich bei dem Neustädter Familienunternehmen im letzten Jahr ein Team gebildet, das sich jede Woche mit dem Leitbild beschäftigt und Aktionen überlegt, wie dieses in der Firma umgesetzt und gelebt werden kann.

Zum Wert „fair“ hat sich das Team, in dem auch Vorstand Dr. Norbert Teltschik aktiv ist, ein Spieleevent für die Mitarbeiter ausgedacht. Beim „Spiel ohne Grenzen“ kommt es nicht auf Kraft oder Ausdauer an. Es geht darum, Spaß zu haben, als Team lustige Aufgaben zu lösen und sich im fairen Wettbewerb mit anderen zu messen. Bei den Spielen hat jeder die gleichen Chancen, egal ob alt, jung, durchtrainiert oder Couch-Potato.

Am Wochenende war es so weit. Auf einem ca. 5 km langen Rundkurs um Dottenheim waren sechs verschiedene Spielstationen zu absolvieren. So galt es, eine Baumscheibe abzusägen und möglichst genau eine Gewichtsvorgabe zu treffen. An anderen Stationen waren beim Mengen und Entfernungen schätzen oder beim Gummistiefel-Zielwerfen gutes Augenmaß gefragt. Weiter gab es die Herausforderungen „Zielspritzen mit der Kübelspritze“ und „Bogenschießen“. Am Schluss durfte jeder beim Torwandschießen und Minigolfspielen sein Geschick beweisen.

Die meisten Punkte und damit den Siegerpokal holte am Ende die Gruppe „Die Fantastischen 4“, ein Team aus Außendienstmitarbeitern.

„Es war klasse zu sehen, wie die Teams gekämpft und um jeden Punkt gerungen haben. Auch wenn der Spaß im Vordergrund stand, haben es die Teilnehmer mitunter sehr ernst genommen“, schmunzelt Norbert Teltschik. „Besonders gefreut hat mich, dass wir über 80 Teilnehmer hatten und die Kollegen sogar von unserem Standort nahe München sowie aus Selb und Lichtenfels angereist kamen.“

An den einzelnen Stationen wurde die Veranstaltung personell von örtlichen Vereinen unterstützt. Ein großer Dank geht daher an die Soldatenkameradschaft Dottenheim, die Reservistenkameradschaft Bad Windsheim, die Freiwillige Feuerwehr Dottenheim, die Hutewald GbR Dottenheim und die Schützengilde Dietersheim.

Beim anschließenden gemeinsamen Grillen ließen alle Beteiligten den Tag gemütlich ausklingen.

Warum die Holz-Preise in die Höhe schießen

ÜBERHITZTER MARKT Aus Angst vor einem Blackout gehen die Öfen und das Hartholz aus. Über ungewöhnliche Nachfragen in einer gefragten Branche.

VON PATRICK SCHROLL

FORCHHEIM/BIRKENREUTH - Wer heute bei Jörg Kempf seinen Kamin- oder Pelletofen bestellt muss warten können. Liefertermin: April/Mai 2023. Dann wird der Winter längst vorbei sein. „Vor einem Jahr hatten wir noch Lieferzeiten von zwei bis drei Wochen", sagt Kempf, der bei Prechtel in Forchheim für den Ein- und Verkauf von Kaminöfen und Kochherden zuständig ist.

Er muss es eigentlich nicht mehr sagen: „Der Ofenmarkt ist leergefegt." Und das deutschlandweit. „Die Hersteller kommen nicht mehr hinterher und viele Händler haben keine Ware mehr im Laden."

Wieder mit Holz kochen

Die Angst vor dem, was durch den russischen Angriffskrieg möglicherweise noch auf Europa zukommt, erfährt Kempf im Kontakt mit Kunden. „20 bis 30 Anrufe aus ganz Deutschland mit der Frage nach Öfen erreichen uns täglich. Auch Koch-Herde, die mit Holz beheizt werden und ohne Strom auskommen, sind nachgefragt."

Das zeigt die Sorge vor einem viel diskutierten Strom-Blackout, wenngleich Experten dieses Szenario nach wie vor als unwahrscheinlich einstufen. „Dann sind auch Pelletöfen schwierig, weil auch der Strom braucht", sagt Kempf. Die Zündung in den Öfen wird elektrisch ausgelöst und der Betrieb der Förderschnecke erfordert Elektrizität.

Längst sind die Preise für Brennholz gestiegen. Viele Lieferanten verkaufen den Ster Holz für das Doppelte wie noch 2021. Rund 170 Euro sind es bei Sven Messingschlager vom gleichnamigen Brennholzhandel aus Birkenreuth in der Fränkischen Schweiz. „Die Nachfrage ist exorbitant hoch", sagt der Geschäftsführer und warnt: „Vielen Lieferanten geht das Hartholz aus." Bei Buche sei das schon der Fall. Trotz eines 30 Hektar großen Waldes muss auch Messingschlager Holz fremdbeziehen. Von den bayerischen Staatsforsten, zu 50 Prozent höheren Preisen.

Foto: Anestis Aslanidis

Kochen ohne Strom, aber mit Holz wie zu Omas Zeiten: Jörg Kempf vom Prechtel-Baumarkt in Forchheim in der Ofenausstellung.

Die Saison für das Schlagen von Hartholz beginnt erst im späten Herbst, sobald die Bäume ihr Laub abgeworfen haben und sofern die Witterung Arbeiten im Wald zulässt. Im Moment werden Rest-Bestände (aus)verkauft.

„Weichholz ist in der Region verfügbar." Doch Privathaushalte haben es hier mit Konkurrenz zu tun: Die Spanplatten-Industrie frage das Holz nach und sei bereit, höhere Preise zu zahlen.

Der hohe Holz-Preis bedeutet allerdings nicht, dass plötzlich weniger Holz zur Verfügung stünde. Einen Teil des gestiegenen Preises verursachen die höheren Kosten für beispielsweise Diesel, der für den Betrieb von Maschinen und Fuhrpark gebraucht wird. Es braucht viel Energie, ehe aus einem Stamm im Wald Pellets oder auf Kaminlänge zugeschnittene Holzscheite werden.

Und trotzdem: Mancher Angebotspreis hat mit der erhöhten Nachfrage oder den gestiegenen Produktionskosten nichts zu tun. Das glaubt nicht nur Messingschlager. Auch Brennholzhändler Simon Rauchmann aus Gaiganz bestätigt das. „Es gibt viele Anfragen von Leuten, die extrem große Mengen Holz brauchen, die wahrscheinlich versuchen, das Holz wieder teurer zu verkaufen", sagt er. „Das kann und will ich nicht bedienen." So gebe es neue Anbieter auf dem Markt, „die Preise ausrufen, die jenseits von Gut und Böse sind". Für Traditionsunternehmen gelte, dass sie ihre Verkaufspreise so kalkulieren, dass sie ihre Kosten decken können.

Foto: Anestis Aslanidis

Werner Rauchmann (Bild) verkauft mit seinem Sohn Simon Brennholz. Es gebe Anbieter, „die Preise ausrufen, die jenseits von Gut und Böse sind", so der Juniorchef.

Wie Verbraucher sparen können

Rauchmann rät Verbrauchern, nicht zu überteuerten Hartholz-Angeboten zu greifen, sondern auf Weichholz zum Heizen auszuweichen. Zwar hat die weiche Variante einen niedrigeren Brennwert, doch der deutliche Preisabstand zu Hartholz gleiche diesen Nachteil aus. Die Preise für Hartholz sieht Rauchmann an einer Grenze angekommen. „Ich denke, dass es nicht mehr viel teurer werden wird, weil dann keiner mehr mit Hartholz schürt."

Bisher unbekannte Höhen hat auch der Preis für Pellets erreicht. Zu spüren bekommen das auch die Kunden in der Region. „Es ist keine Abkühlung oder Entspannung in Sicht", informiert die Firma Heyde Energie aus Eggolsheim, die Kunden beliefert.

Mit mangelndem Angebot hat das nichts zu tun: „Die Branche hat bereits lange vor dem Ukrainekrieg die Produktionskapazitäten kontinuierlich erhöht", teilt das Deutsche Pelletinstitut mit.

Verstärkt werden Gasheizungen von der Pellet-Variante abgelöst. Weil eine Rekord-Produktion einer Rekord-Nachfrage gegenüberstehe, führe das zu einem Preissprung. Trotzdem sind Pellets weiterhin günstiger als fossile Brennstoffe. Das Institut rät, nur bei tatsächlichem Bedarf zu bestellen und auf die Qualität der angebotenen Pellets zu achten.

Teurer geworden sind auch die Öfen, sagt Jörg Kempf von Prechtel. Das liege alleine schon an einzelnen Komponenten wie Glasscheiben. Für die Glasherstellung braucht es viel Gas. Bei Pelletöfen sei es die verbaute Elektronik, die sich verteuert habe. Wer noch vor dem Winter einen Ofen kaufen will, dem rät Kempf, verschiedene Händler abzuklappern.

nn.de / Nürnberger Nachrichten, 15.09.2022

NÜRNBERGER Nachrichten

Pläne für das Areal stehen schon

Überraschung nach langem Leerstand: Unternehmer kauft ehemaligen Real-Markt in Neustadt/Aisch

Von vnp/hjm/sb

25.9.2022, 12:19 Uhr

© Harald Munzinger

Mit dem Erwerb des seit einem Jahr brachliegenden Real-Grundstückes hat die Richard Köstner AG die Weiterentwicklung am Standort Neustadt/Aisch gesichert.

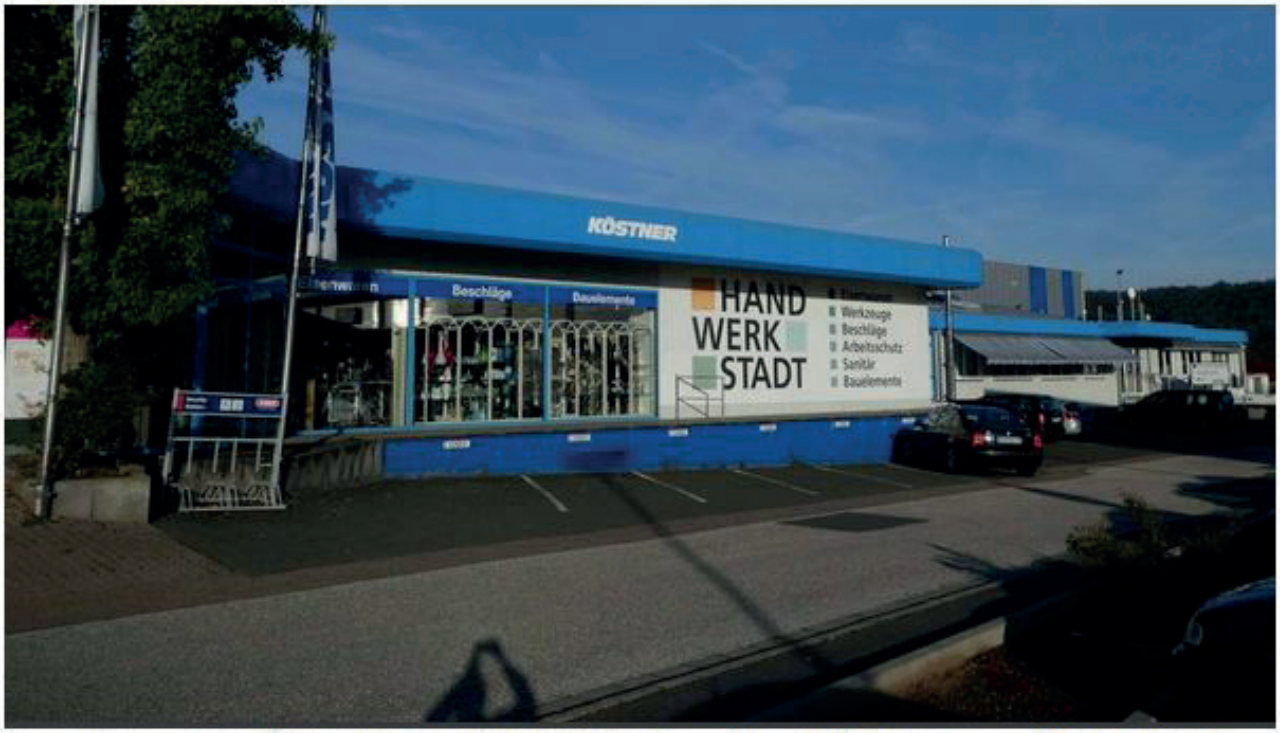
NEUSTADT/AISCH - Ein Jahr lang stand das Gebäude des damaligen Real-Einkaufsmarktes inklusive zahlreichen Parkflächen am westlichen Ortseingang von Neustadt/Aisch leer. Nun ist die Entscheidung über die Zukunft des Areals, das an der Bundesstraße 470 liegt, gefallen.

Die in Neustadt/Aisch ansässige Richard Köstner AG hat das in direkter Nachbarschaft zu seinem Firmensitz gelegene ehemalige Real-Grundstück gekauft, wie Unternehmenschef Dr. Norbert Teltschik erklärt. Auf dem Areal soll die Weiterentwicklung des am Standort Neustadt/Aisch gesichert werden. Zudem gab Teltschik bekannt, dass die Richard Köstner AG erneut vom Bayerischen Wirtschaftsministerium ausgezeichnet wurde, sie gehört zu "Bayerns Best 50".

Nach den Jahren 2007, 2010 und 2013 erfuhr die Neustädter Firma mit insgesamt 600 Mitarbeitern an zehn Standorten 2022 diese Ehre zum bereits vierten Mal. Das Hauptkriterium dieser hochkarätigen Auszeichnung sei ein überproportionales Wachstum sowohl im Umsatz als auch in der Beschäftigtenzahl, teilt das Unternehmen mit.

Handwerk, Industrie und Stahl

Neustadts Bürgermeister Klaus Meier und der städtische Wirtschaftsreferent Harald Heinlein überbrachten Teltschik sowie Prokurist und Geschäftsbereichsleiter Karl Vogel bei einem Betriebsbesuch Glückwünsche. Meier sprach dabei der Geschäftsleitung ein besonderes Kompliment aus, gerade in diesen schweren Zeiten nach den verschiedenen Lockdowns das breit aufgestellte Unternehmen so erfolgreich auf Kurs gehalten zu haben.



Der Standort der Firma Richard Köstner in Neustadt/Aisch wird gestärkt. © Harald Munzinger

In einer anschaulichen Präsentation stellten Teltschik und Vogel die Köstner-Gruppe mit ihren zwei Geschäftsbereichen, den Fachzentren für Handwerk und Industrie sowie den Stahlzentren mit ihrem äußerst umfangreichen Sortiment, vor. An insgesamt zehn Standorten ist das Einzugsgebiet des Unternehmens im Wesentlichen auf das nördliche Bayern sowie Bereiche von Sachsen und Thüringen verteilt.

Der Kundenkreis erstrecke sich von Handwerks- und Industriebetrieben über Dienstleister, Kommunen bis hin zur Land- und Forstwirtschaft. Allein in Neustadt beschäftigt das Unternehmen 220 Mitarbeiter und 18 Auszubildende von insgesamt 36 in allen Niederlassungen mit etwa 600 Mitarbeitern insgesamt.

Eine "Unternehmens-Familie"

Norbert Teltschik betonte, dass dieser Erfolg und die damit verbundene Auszeichnung nur möglich gewesen sei, weil die Mitarbeiter trotz mancher Widrigkeiten ihr Bestes gegeben und alle an einen Strang gezogen hätten. Der Firmenchef bezeichnete das Unternehmen als die „Köstner-Familie" mit zahlreichen langjährigen Mitarbeitern, aber auch Geschäftspartnern. Gerade in Krisenzeiten hat sich diese Praxis auf Gegenseitigkeit in den Kundenbeziehungen bewährt.

Auch im Unternehmensleitbild, welches im täglichen Betrieb eine wesentliche Rolle spiele, stünden die Themen der Nachhaltigkeit mit „Enkeltauglichkeit" und „Umweltbewusstsein" ebenso im Fokus wie die Werteorientierung eines Familienunternehmens eines „zusammen Wachsens, gemeinsam mit den Mitarbeitern und den Partnern".

Firma soll erweitert werden

Teltschik freute sich, zum Thema „Wachsen" auch mitteilen zu können, dass er das in direkter Nachbarschaft gelegene ehemalige Real-Grundstück erworben hat und somit die Weiterentwicklung am Standort Neustadt/Aisch gesichert sei. Er betonte ausdrücklich, dass bei dem Zukauf Projektentwickler Walter Beck vom Neustädter Ingenieur-Büro Beck eine sehr konstruktive Rolle gespielt habe. Bürgermeister Meier zeigte sich über diese äußerst positive Nachricht höchst erfreut und wünschte der Geschäftsleitung mit der Belegschaft der Richard Köstner AG auch weiterhin viel Erfolg.

Ausgebildet wird bei Köstner übrigens auch: vom Kaufmann für Großhandelsmanagement im Einzelhandel oder für Büromanagement über Fachinformatiker für Systemintegration bis zu Fachkräften für Metalltechnik und Lagerlogistik sowie zum Fachlageristen. Die Firma informiert darüber auch beim Neustädter Herbstfest am Sonntag, 25. Dezember, von 12.30 bis 17 Uhr an einem Ausbildungstand, zu dem sie an den Firmensitz in der Karl-Eibl-Straße einlädt. Infos zur Ausbildung bei Köstner werden sich doppelt lohnen, heißt es vom Unternehmen, schließlich erhalten Interessenten zugleich ein Geschenk.

www.wiesentbote.de, 14.10.2022

Forchheimer Prechtel GmbH: Ehrung für langjährige Betriebszugehörigkeit

PRESSEMITTEILUNG VERÖFFENTLICHT VON REDAKTION AM 14. OKTOBER 2022

Stolze 85 Jahre geballte Betriebszugehörigkeit bei der Prechtel GmbH, v. l. Niederlassungsleiter Markus Schmidt, Marco Kaul, Jörg Kempf, Bernd Meis; es fehlt Matthias Kohler. © Prechtel GmbH

Die Geschäfts- und Niederlassungsleitung des Forchheimer Familienunternehmens zeichnet vier Mitarbeiter für 10 bis 30 Jahre Zusammenarbeit aus.

Mit einem Alter von 135 Jahren ist die Prechtel GmbH mittlerweile ein Forchheimer Traditionsunternehmen. Seit 2011 gehört der Fachhandelsbetrieb, dessen umfangreiches Sortiment sich am Bedarf von Handwerks- und Industriebetrieben orientiert, zur Firmengruppe Richard Köstner AG aus Neustadt/Aisch.

Tradition im Hause Prechtel sind im Herbst auch die Ehrungen langjährig Beschäftigter. In diesem Jahr wurden vier Mitarbeiter für 10, 20, 25 und 30 Jahre Betriebszugehörigkeit geehrt. Gefeiert wird der Jubilarabend stets in einem festlichen Rahmen. Dazu werden auch die Partner der Geehrten eingeladen. „Um auch ihnen einmal *„Danke"* zu sagen. Dafür, dass sie ihre Partner mit der Firma teilen und auch mal zurückstecken, wenn es betriebsbedingt notwendig ist", so Geschäftsführer Norbert Teltschik.

Man sei in einer Zeit der Krisen, so der Firmenchef in seiner Rede. Seit zweieinhalb Jahren bestimme die Coronakrise den (Arbeits)alltag, und seit mehr als einem halben Jahr sorge die Ukrainekrise zusätzlich für Angst, Unsicherheit und erschwerte Arbeitsbedingungen. Doch man dürfe sich nicht entmutigen lassen und müsse flexibel auf neue Gegebenheiten reagieren.

Am Festabend erhielten die Jubilare eine Urkunde sowie einen Gutschein für das gesamte hauseigene Sortiment.

Familiäres Miteinander und drei Azubis

Dass die Treue der Mitarbeiter zur Firma sehr groß ist, führt Niederlassungsleiter Markus Schmidt auf das familiäre Miteinander sowie eine flache Hierarchiestruktur im Team zurück. Für frischen Wind im Betrieb sorgen derzeit drei Auszubildende, davon seit Anfang September eine junge Kollegin, die zur Einzelhandelskauffrau ausgebildet wird

FLZ, 21.10.2022

Aus Firmen und Unternehmen

995 Jahre im Betrieb

NEUSTADT (abl) – Das Familienunternehmen der Richard Köstner-Gruppe ehrt im Herbst traditionell langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für ihre Firmentreue. In diesem Jahr wurden 49 Kollegen für insgesamt 995 Jahre Betriebszugehörigkeit geehrt.

Zum Jubilarabend werden auch die Partner der Geehrten eingeladen, um auch ihnen einmal Danke zu sagen. „Dafür, dass Sie Ihre Partner mit der Firma teilen und auch mal zurückstecken, wenn es betriebsbedingt notwendig ist“, so Firmenvorstand Dr. Norbert Teltschik, der selbst seit offiziell 25 Jahren dem Betrieb angehört. Inoffiziell aber laut Pressemitteilung bereits länger, ist der gebürtige Neustädter doch mit der Firma seines Großvaters aufgewachsen.

In diesem Jahr wurden elf Mitarbeiter für zehnjährige Firmenzugehörigkeit geehrt, acht Mitarbeiter für 15 Jahre. 13 Kolleginnen und Kollegen feierten 20-jährige Firmentreue, jeweils sechs Mitarbeiter sind seit 25 beziehungsweise 30 Jahren mit dabei und fünf feierten 35 Jahre Betriebszugehörigkeit.

Zudem wurden auch diejenigen ehemaligen Angestellten nochmals geehrt, die im Laufe des Jahres in den Ruhestand verabschiedet wurden. Das betraf sieben Mitarbeiter, die es gemeinsam auf 172 Jahre bei Köstner brachten.

Fünf Mitarbeiter wurden für 25 Jahre Betriebszugehörigkeit geehrt: Vorstand Dr. Norbert Teltschik, Thomas Mai, Bianca Bärthlein und Manfred Hegwein (von links). Es fehlt Matthias Kohler. Foto: Jasmin Redelberger

Mehr als nur ein neuer Anstrich: Modernisierung der MB Stahltechnik

3.11.2022 - Selb. In letzter Zeit hat sich einiges bei der MB Stahltechnik getan. Unweit der Auffahrt zur A93 bietet der Stahl-Fachhändler regionalen Handwerks- und Industriebetrieben eine breite Palette an Rohren, Profilen, Blechen und allen möglichen Sonderformen.

Seit der Übernahme des 2002 gegründeten Betriebs investierte die Firmengruppe Richard Köstner mit Hauptsitz in Neustadt an der Aisch umfassend in die Modernisierung des Maschinenparks und die Renovierung der Räume. Rund 1,2 Millionen Euro umfasst das Volumen der Maßnahmen, die nun abgeschlossen werden konnten.

Mit den neu angeschafften Brennschneide-, Strahl-, Entgratungs- und Schleifanlagen können die Stahl-Spezialisten ihrer Kundschaft noch mehr Qualität anbieten als bisher. Zur Erweiterung der Kapazitäten wurden zwei Brennschneideanlagen aus dem Köstner Stahlzentrum Plauen nach Selb umgesiedelt. Die Kunden profitieren zudem von der Einbindung des Betriebs in den Verbund mit den drei weiteren Stahlzentren in Bayern und Sachsen.

Mehr Qualität für Kunden und Mitarbeiter

Qualitätsverbesserungen gibt es auch für die rund 40-köpfige Belegschaft. Reinigung und Neuanstrich der Gebäude innen wie außen, neue Maschinen, Ausstattung und Arbeitsmittel sowie organisatorische Maßnahmen und Schulungen machen die Arbeitsplätze attraktiver und sicherer.

Angesichts der im neuen Glanz strahlenden Niederlassung zeigt sich Dr. Norbert Teltschik, Vorstand der Richard Köstner AG, erleichtert über den erfolgreichen Abschluss dieses Projekts: „Die Sanierung der MB Stahltechnik GmbH und ihre Integration in unseren Leistungsverbund war keine leichte Aufgabe. Wir sind froh, dass wir jetzt sagen können: 'Es ist gelungen.'"

Mike Güther hat eine Vorliebe für Exceltabellen

Spitzenstadt.de 3. November 2022 NACHRICHTEN AUS PLAUEN

Plauener seit 30 Jahren bei Köstner Stahlzentrum

Mike Güther hält seinem Arbeitgeber seit mittlerweile drei Jahrzehnten die Treue. Zuverlässigkeit, Flexibilität und eine Vorliebe für Exceltabellen zeichnen ihn aus.

Viele spannende Stationen hat Mike Güther in seinem Berufsleben schon absolviert. Seit vielen Jahren ist er Teamleiter der Abteilung Brennschneiden im Köstner Stahlzentrum. Foto: Richard Köstner AG

Zuverlässige Mitarbeiter sind die tragenden Säulen eines jeden Unternehmens und unerlässlich für den Erfolg einer Firma. Bei der Köstner Stahlzentrum GmbH in Plauen, einem familiengeführten Unternehmen, das vorwiegend mit Stahl- und Metallerzeugnissen handelt, werden deshalb jedes Jahr langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geehrt. Einer von ihnen ist in diesem Jahr Mike Güther.

Der 55-Jährige ist seit 1992 im Unternehmen. Damals hieß die Firma noch Stahl Schaff und war in Hof ansässig. Fünf Jahre später ging die Firma über in H + S Stahlpartner. Unter der damaligen Firmenleitung wurde expandiert und das heutige Stahlzentrum in Plauen gebaut. Bei der Planung war Mike Güther seinerzeit stark involviert gewesen. Wie sieht die Halle aus, wo steht welche Maschine, was ist alles zu beachten – ein riesiger Berg Arbeit, den es Stück für Stück zu bewältigen galt. Anschließend wurde der Betrieb von der Mühl-Gruppe übernommen, die im Jahr 2002 insolvent wurde.

Seitdem gehört sein Arbeitgeber nun der mittelfränkischen Richard **Köstner** Firmengruppe an. Hier war er zunächst als Abteilungsleiter für den Bereich Lager und Logistik verantwortlich. In Spitzenzeiten führte er mit seiner motivierenden Art mehr als 40 Mitarbeiter und setzte seine Qualitäten zielsicher ein. „Mike löst ihm übertragene Aufgaben selbständig und wächst dabei sogar über sich hinaus“, sagt Niederlassungsleiter Felix Windisch über seinen langjährigen Mitarbeiter. „Und wenn er merkt, dass er mit seinem ursprünglichen Plan aufgrund veränderter Gegebenheiten nicht weiterkommt, ändert er flink die Richtung und versucht einen neuen Weg. Er braucht nur das Ziel und die Rahmenbedingungen als Vorgabe, den Rest macht Mike verlässlich alleine.“

Im Jahr 2010 ergab sich für den Plauener eine neue Aufgabe. Da ein eigenes Team für den Bereich „Brennschneiden“ gegründet wurde, übernahm Mike Güther die Position des Teamleiters. Mit diesem Bereich hatte der 55-Jährige bis dato noch nichts zu tun gehabt. Doch wie gewohnt konnte sich sein Vorgesetzter auch hier auf ihn verlassen. „Mike hat sich unwahrscheinlich schnell in das Thema Brennschneiden reingefuchst. Er hat sich mit den zuständigen Kollegen unterhalten, hat alles an Wissen aufgesaugt und konnte nach kurzer Zeit auch hier seine Leute gewohnt gut und sicher führen.“

Das Markenzeichen des gelernten Zerspanungsfacharbeiters und Berufskraftfahrers sind Exceltabellen. „Egal, ob sie für ein Projekt unbedingt gebraucht werden oder nicht, man kann sicher sein, dass Mike immer mindestens eine in petto hat“, schmunzelt der Niederlassungsleiter.

Zum Ausgleich neben der Arbeit fährt Mike Güther in seiner Freizeit gerne Motorrad, hat mit dem Bike sogar schon Schottland erkundet. Mit ganz großer Leidenschaft ist er seit einigen Jahren auch Opa; für diesen Job braucht er ausnahmsweise keine Exceltabelle.

Das Köstner Stahlzentrum in Diespeck

Wie die Richard Köstner AG wertorientiertes Handeln verankert

„Wir halten Unternehmen **am Laufen**“

Mittelständische Unternehmen müssen sich gleich in mehreren Bereichen hartem Wettbewerb stellen. Wie die Geschäfte laufen, aber auch, wie gut man neue Mitarbeiter gewinnen kann, ist heute stärker als früher auch von einer positiven Unternehmenskultur abhängig. Wie es die Richard Köstner AG geschafft hat, wertorientiertes Handeln als Basis des Erfolgs zu verankern, erläutern der Geschäftsführende Gesellschafter Dr. Norbert Teltschik, Einkaufsleiter Theodor Wendler und der Niederlassungsleiter des Köstner Stahlzentrums in Diespeck Martin Trautner im Gespräch mit dem Stahlreport.

Mit ihren zehn Standorten ist die Richard Köstner AG eine große regionale Unternehmensgruppe im Herzen Bayerns. Mit aktuell rund 560 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern versorgt der inhabergeführte Fachhandel und Stahlgroßhändler vor allem regionale Kunden aus Handwerk, Bauwirtschaft, Stahlbau sowie aus der Metallbearbeitung. Seit der Geschäftsführende Gesellschafter Dr. Norbert Teltschik Ende der 1990er-Jahre die Leitung der Gruppe übernommen hat, ist sie – unter anderem durch gezielte strategische Zukäufe – deutlich gewachsen. Als Folge verbuchte die Richard Köstner AG nicht nur ein überproportionales Umsatzwachstum, sondern stand zugleich vor der großen Aufgabe, die neu hinzugekommenen Standorte inklusive deutlich steigender Mitarbeiterzahlen in die Unternehmensgruppe zu integrieren.

Mit Erfolg: Immer wieder wird die Richard Köstner AG in Unternehmens-Rankings unter den Besten gelistet – in diesem Jahr zum vierten Mal etwa als „Bayerns Best 50“. „Das war nur möglich, weil unsere Mitarbeiter trotz mancher Widrigkeiten ihr Bestes gegeben und alle an einem Strang gezogen haben“, betont der Geschäftsführende Gesellschafter Dr. Norbert Teltschik.

> „Die junge Generation hat heute andere Werte, die wir beachten müssen, wenn wir als Arbeitgeber attraktiv bleiben wollen.“
>
> **Dr. Norbert Teltschik,** Geschäftsführender Gesellschafter Richard Köstner AG

Stahlreport: Herr Dr. Teltschik, wie sieht der Arbeitsmarkt für die Richard Köstner AG aus? Können Sie derzeit alle offenen Positionen besetzen?

Dr. Norbert Teltschik: Die Richard Köstner AG ist ein bekannter und auch beliebter regionaler Arbeitgeber. Aber auch für uns ist es nicht immer einfach, alle offenen Stellen neu zu besetzen. Stolz sind wir aber darauf, dass wir auch dieses Jahr wieder alle Ausbildungsstellen besetzen konnten.

Der Arbeitsmarkt wandelt sich – zumindest gefühlt – derzeit rasant. Unter dem Stichwort „New Work“ haben moderne und flexible Formen der Arbeitsorganisation Auftrieb.

[KONTAKT]

Kontakt
Richard Köstner AG
Karl-Eibl-Straße 44 + 48
91413 Neustadt/Aisch
Tel. +49 9161 668-0
www.koestner.de

Was tut die Richard Köstner AG, um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben?

Norbert Teltschik: Der demografische Wandel geht natürlich auch an uns nicht vorbei. Die junge Generation hat heute andere Werte, die wir beachten müssen, wenn wir als Arbeitgeber attraktiv bleiben wollen. Heute spielen individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, der Anspruch an die Sinnhaftigkeit der eigenen Arbeit sowie Teil einer wertschätzenden Gemeinschaft zu sein eine viel größere Rolle als früher.

Diese Entwicklung verändert auch die Rolle heutiger Führungskräfte, die heute ganz anders führen müssen als in früheren Zeiten. Insgesamt organisieren sich Unternehmen heute weniger hierarchisch, sie bewegen sich eher zu einem flexibleren, mehr projektbezogenem Aufbau. Zugleich stellen wir fest, dass Unternehmensleitbilder stark an Bedeutung gewinnen, also die bewusste Formulierung, an welchen Werten ein Unternehmen sich orientiert. Ein Unternehmensleitbild hat es in der Richard Köstner AG schon seit Langem gegeben, nun haben wir es im Zuge des Wachstums in den letzten Jahren weiterentwickelt.

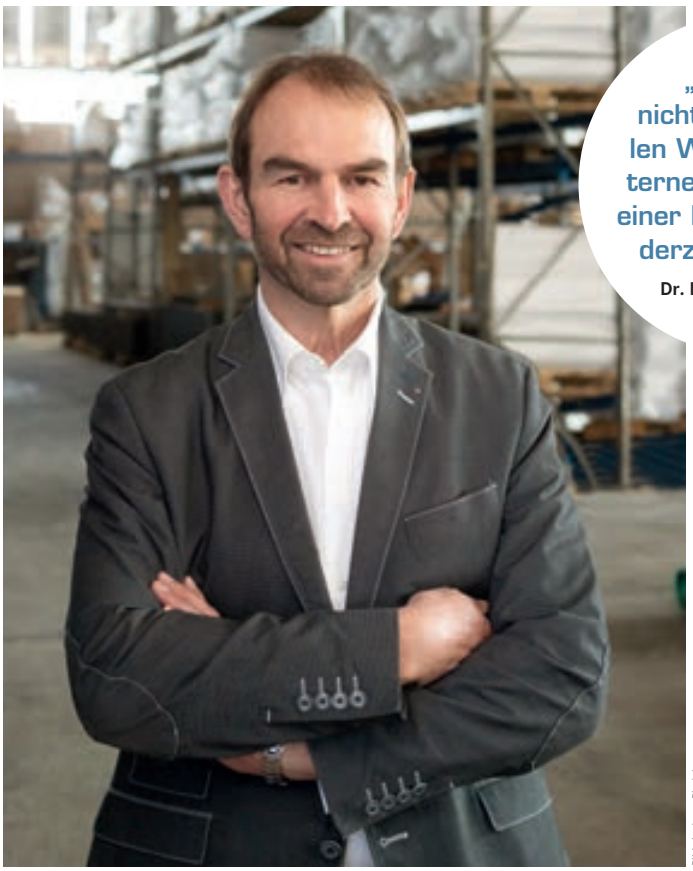


Bild: Richard Köstner AG

Bild: Andreas Riedel

„Es reicht nicht, die zentralen Werte des Unternehmens nur in einer Broschüre niederzuschreiben."

Dr. Norbert Teltschik

Das Unternehmensleitbild ist die Basis für wertorientiertes Handeln. Doch wie entwickelt man ein solches Leitbild? Wie sind Sie vorgegangen?

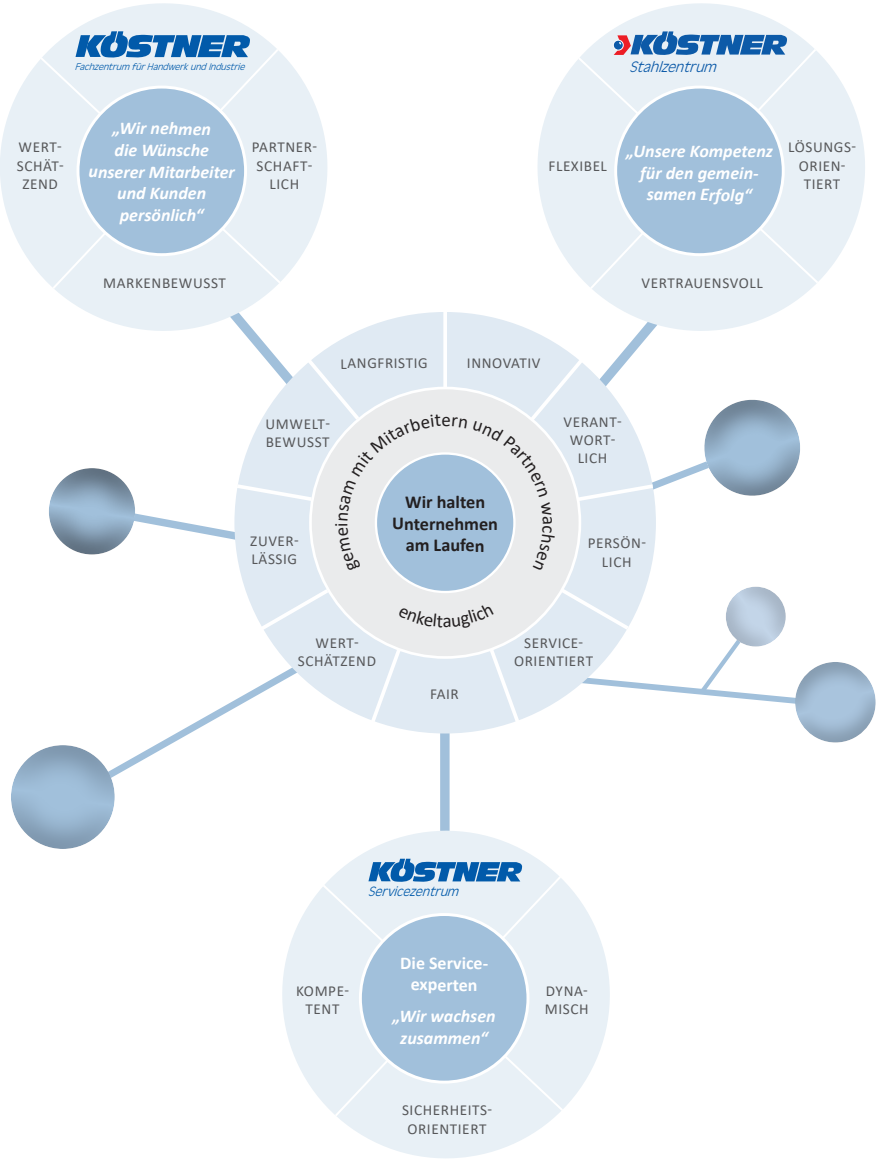
Dr. Norbert Teltschik: Wir haben uns bei der Aktualisierung entschieden, einen größeren Personenkreis als früher zu beteiligen. An der Entwicklung haben etwa 30 Führungskräfte teilgenommen. Damit haben wir die Unternehmenswerte von Anfang an auf ein breiteres Fundament gestellt. Die beteiligten Führungskräfte konnten das dann sehr gut weiter in ihr Team kommunizieren.

Unternehmensleitbilder, so gut sie sicherlich gemeint sind, entfalten häufig nur eine geringe Wirkung, weil sie nicht wirklich gelebt werden. Wie gehen Sie vor, um die Werte, die sich die Richard Köstner AG gegeben hat, mit echtem Leben zu füllen?

Dr. Norbert Teltschik: Unsere Unternehmensleitsätze fassen die zentralen Werte zusammen, die die Gruppe und die Mitarbeiter insgesamt miteinander verbinden. Es reicht nicht, das nur in einer Broschüre niederzuschreiben. Sie nachhaltig im gesamten Unternehmen und bei den Mitarbeitern zu verankern erfordert eine stetige, kontinuierliche Arbeit. Das dauert Jahre.

Wir nutzen dazu eine ganze Reihe von Maßnahmen und Kanälen. Großen Wert legen wir auf eine breite interne Kommunikation. Wir informieren regelmäßig alle Mitarbeiter über Ziele und Pläne im Unternehmen, etwa auf dem Betriebsfest oder im Mitarbeitermagazin.

INFO Leitbild der Richard Köstner AG



Theodor Wendler: Wir haben dazu auch eine eigene Projektgruppe mit dem Namen „zusammenWachsen“ initiiert, die Ideen und Aktionen entwickelt, die dann umgesetzt werden. Besonders wichtig ist es für ein gemeinschaftliches Miteinander im Unternehmen, Gelegenheiten zu schaffen, sich zu treffen und auszutauschen, zum Beispiel bei Ausflügen und Feiern. Wir ehren auch regelmäßig lang verdiente Mitarbeiter – das wird sehr geschätzt.

Martin Trautner: In unserem Mitarbeitermagazin küren wir einen „Wert des Monats“ – kürzlich war zum Beispiel der Wert „Fair“. So bekommen die Leitsätze eine größere Sichtbarkeit. Häufig verknüpfen wir auch mehrere Aktionen miteinander. So gab es zu „Fair“ auch ein Spieleevent, bei dem der Spaß im Team und sich im fairen Wettbewerb mit anderen zu messen im Vordergrund stand.

Dr. Norbert Teltschik: Diese Aktion hat mich sehr beeindruckt. Dieses Event haben wir an einem Samstag in den Ferien veranstaltet – und ich war überrascht, dass so viele dabei mitgemacht haben, schließlich ging es um eine freiwillige Beteiligung in der Freizeit. An dem Erfolg dieser Aktion kann man sehen, dass Werte und Leitsätze ein Riesenthema für Unternehmen sind. Die Mitarbeiter beschäftigen sich damit, es spielt für sie eine Rolle, ob –und wenn ja welche – Werte ein Unternehmen vertritt.

Nehmen wir zum Beispiel einen der drei zentralen Werte: „Enkeltauglichkeit“. Das Schlagwort steht im weiteren Sinn dafür, dass wir in der Richard Köstner AG so handeln, dass wir der Enkel-Generation eine intakte Welt hinterlassen. Es bedeutet aber auch, dass unsere Enkel noch ein intaktes, gut da stehendes Unternehmen vorfinden. Das sehen wir hier im Unternehmen auch konkret: Es gibt Mitarbeiter, die bereits über drei Generationen bei uns arbeiten.

Theodor Wendler: Gerade in der Pandemie ist deutlich geworden, was der zentrale Leitsatz „Wir halten Unternehmen am Laufen“ ganz real bedeutet. Wir haben unse-

re Lieferfähigkeit speziell für gute Kunden sichergestellt und für sie Material vorgehalten – nicht nur projektbezogen, sondern für den kontinuierlichen Bedarf. Damit waren wir ein Leuchtturm in dieser Zeit und haben mitgeholfen, sie durch eine schwere Zeit zu bringen. Damit haben wir gepunktet.

Zu den Unternehmenleitsätzen gehören auch Begriffe wie „persönlich", „zuverlässig", „lösungsorientiert" und „flexibel". Was bedeuten diese Werte speziell für das Köstner-Stahlzentrum?
Martin Trautner: Sie stehen für eine Gesamtheit der Qualität. Es geht nicht nur darum, dass der richtige Stahl ausgeliefert wird und die Lkws pünktlich bei den Kunden ankommen, sondern auch, dass der Service bei der Lieferung passt, dass der Lkw-Fahrer freundlich ist und er, wenn nötig, noch die Zeit hat, beim Ausladen zu helfen. Der persönliche Kontakt ist sehr wichtig, auch zum Beispiel für unsere Verkäufer am Telefon.

Im Zuge der Digitalisierung war oft zu hören, dass der persönliche Kontakt durch automatisierte Systeme auch im Stahlhandel mehr und mehr abnehmen wird. Sehen Sie das auch so?
Martin Trautner: Wir sind im Köstner Stahlzentrum mit großen Schritten auf dem Weg zur durchgängigen Digitalisierung. Wir sind bereits heute beinahe die gesamte Prozesskette im Unternehmen digital. Auch die Kommissionierung erfolgt im Stahl-Lager papierlos mit Scannern. In einigen Bereichen ist es noch schwierig, etwa bei Trägern, die auf gewünschte Abmessungen gesägt werden. In der Biegerei sind wir jedoch jetzt soweit und scannen selbst die Beladung. Seitdem ist die Fehlerquote dort schlagartig um 95% gesunken – was auch die Mitarbeiter in der Verladung überzeugt hat. Diese Systeme helfen uns, besser zu werden.

Andererseits sehen wir, dass es nicht die Ultima Ratio ist, den Kundenkontakt zum Beispiel per Webshop komplett zu digitalisieren. Wir bieten ebenfalls einen Webshop im Unternehmen, aber noch nicht für Stahlprodukte. Für Abnehmer aus Handwerk, Bauwirtschaft und Metallbau ist es häufig einfach zu aufwendig, auf diesem Weg Bestellungen aufzugeben – wobei auch hier die Entwicklung natürlich weiter geht. Doch der persönliche Kontakt zu den Kunden ist immer noch zentral –und wird es aus unserer Perspektive noch lange bleiben.

Sehr geehrte Herren, vielen Dank für das Gespräch!