

Mit dem Z-Stein stellte JASTO ein neuartiges Steinkonzept für hochwärmedämmendes Außenwand-Mauerwerk vor.



Konsequente Kundenorientierung und die »richtigen« Produkte

von Gerd Rottstegge

„Hast Du Steine?“ – diese Frage hörte Jakob Stockschläder in den Nachkriegsjahren häufig. In den Zeiten der Mangelwirtschaft wurde dem Jungunternehmer aus Ochtendung das Baumaterial geradezu aus den Händen gerissen. Doch die Zeiten haben sich geändert. Heute gilt es, in einem immer komplexeren und anspruchsvolleren Markt mit unzähligen »Marktbegleitern« und einer Vielfalt an alternativen Produkten den Handel, das Handwerk und die Architekten von seinem Sortiment zu überzeugen. Und das ist den JASTO Baustoffwerken gelungen, nicht zuletzt auch deshalb, weil dieser Hersteller konsequent seine Marktpartner einbindet – von der Produktentwicklung über eine effiziente Distribution bis hin zur fachgerechten Verarbei-

tung. Bis heute wurde mit JASTO-Produkten Wohnraum für mehr als 120 000 Familien geschaffen.

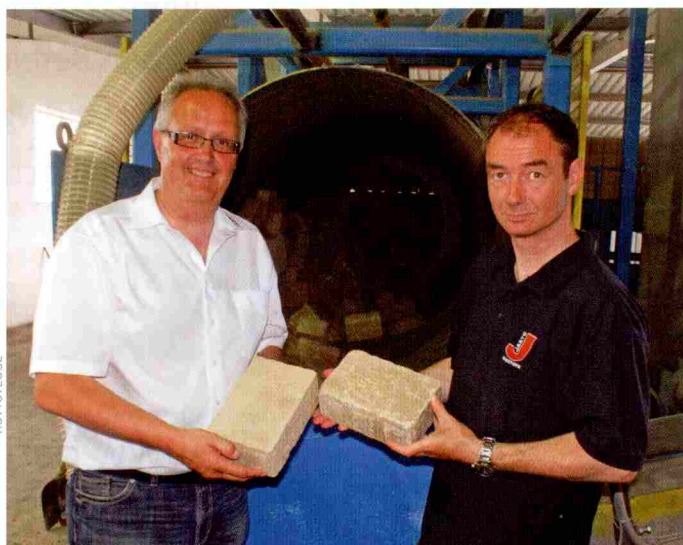
Doch noch einmal kurz zurück in die (Erd-)Geschichte: Durch einen Ausbruch des Laacher Vulkans in der Eifel vor circa 13 000 Jahren entstehen gewaltige Bimsablagerungen. Sie bilden die Grundlage für die Bimsindustrie im Neuwie-

der Becken. Dieses gewaltige Potenzial erkannte der erst 19-jährige Jakob Stockschläder und gründete 1949 in Ochtendung einen Produktionsbetrieb für Mauersteine aus Rheinischem Bims: die Jakob Stockschläder GmbH & Co. KG.

Der Betrieb erarbeitete sich in den Jahren von 1960 bis 1975 einen festen Platz unter

den Mauersteinherstellern der Bims- und Leichtbetonindustrie, 1976 erfolgten umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen: Der Bau einer vollautomatischen Produktionsanlage mit Trockenkammer steigerte die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. 1987 wurde die Firmenfläche auf 300 000 m² erweitert, die Produktionskapazitäten durch eine dritte Ringanlage erhöht. Mit dem Bau einer Bimswaschanlage 1990 wurde die Aufbereitung der Rohstoffe im Hinblick auf Sieblinien und spezifisches Gewicht optimiert. Das schaffte die Grundlage für die Produktion von hochwärmedämmendem Mauerwerk.

Ralf Stockschläder und Arno Kirst (l.) beim Rundgang durch die Produktion. Beide sind dem Unternehmen seit frühester Jugend eng verbunden.



ROTTSTEGGE

Drei Produktwelten – drei Standbeine

Im Jahre 1997 übernahm Ralf Stockschläder den Betrieb von seinem Vater mit über 100 Mitarbeitern. Er reagierte auf sich abzeichnende Marktveränderungen und entschied, den Mauersteinbereich um Schornsteinsysteme sowie Produkte für den Garten- und Landschaftsbau zu erweitern. So entstanden die drei Produktbereiche Bauwelt, Kaminwelt und Gartenwelt. Heute haben sich alle drei zu wichtigen Standbeinen des Unternehmens entwickelt. Die gefestigte Marktposition des Unternehmens ist für Ralf Stockschläder aber nicht nur eine Frage der richtigen Produktpalette und konsequenten Kundenorientierung, die gelebte Unternehmenskultur ist ihm genauso wichtig. »Unsere Azubis, die ihrem Großvater und Vater folgen und nun schon in der dritten Generation bei uns sind, zeigen, dass auch die Mitarbeiter diese Unternehmenskultur zu schätzen wissen und tatkräftig mitgestalten.«

»Seit dem Jahre 2000 können wir unsere Produkte für den Rohbau und rund um das Haus koordiniert liefern«, erläutert Verkaufsleiter Arno Kirst in einem Pressegespräch am Unternehmensstandort. Und nur ein Jahr später entstand auf dem Firmengelände ein Ausstellungspark für die



Das JASTO Werk in Ochtingen erstreckt sich über 300 000 m². Es umfasst auch einen Ausstellungspark für die drei Produktwelten. Die JASTO Baustoffwerke sind als Familienunternehmen in der zweiten Generation seit über 50 Jahren eine feste Größe im Baustoffmarkt.

Gartenwelt. »Wir wollen unseren Endkunden hier vor Ort eine Erlebniswelt bieten, wo sie sich Anregungen für ihren eigenen Garten holen können«, so Kirst, der bereits als Schüler in den Ferien auf dem Werksgelände jobbte.

2004 baute JASTO eine erste Kollieranlage: Die Betonpflaster-Produkte aus der Gartenwelt wurden auftragsbezogen veredelt. »Und im Jahre 2009 haben wir dann das »Patent für das Bauen im 21. Jahrhundert« eingereicht«, nennt Ralf Stockschläder den Meilenstein in der Unternehmensgeschichte.

»Mit unserem Z-Stein haben wir ein neuartiges Steinkonzept für hochwärmedämmendes Außenwand-Mauerwerk vorgestellt«. Bereits ein Jahr später wurden die ersten Baustellen mit dem Z-Stein beliefert, bundesweit und in die Nachbarländer Schweiz und Luxemburg. »Unser Kern-

absatzgebiet befindet sich in einem Radius etwa 250 Kilometer rund um unseren Standort«, erläutert Ralf Stockschläder. Für die Belieferung der Kunden stehen 13 eigene Lkw zur Verfügung. Fällt ein größeres Volumen an, wird das über Spediteure abgewickelt.

JASTO vertreibt seine Produkte ausschließlich über den Baustofffachhandel, der – so Arno Kirst – das »abgestimmte Sortiment mit den erstklassigen Produkten, die hohe Lieferbereitschaft sowie die engen und sehr persönlichen Kontakte« schätze.

Außerdem wendet sich das Unternehmen in seiner Ansprache an die Verarbeiter, in erster Linie Bauunternehmen sowie an Architekten. Da ein Produkt wie der »Z-Stein« – was seine technischen Eigenschaften sowie Vorteile bei der Verarbeitung (enorme Zeitersparnis beispielsweise im Vergleich zu kleinformatigen

Backsteinen) – erklärungsbedürftig ist, richtet sich JASTO mit regelmäßigen Vortragsreihen an seine Zielgruppen.

»Wir müssen dahin kommen, dass die Frage heute, angesichts erhöhter Anforderungen an die Nachhaltigkeit sowie an den Schall- und Wärmeschutz, lauten muss: Was kann ein Produkt? – und nicht: Was kostet es«, so Kirst weiter.

Durch einen weiteren Hallenneubau und eine zweite Kollieranlage wurden die Produktionskapazitäten in der Gartenwelt in 2011 verdoppelt. »Bedingt durch unsere Forschungsarbeit und das hohe Qualitätsniveau unserer Produkte sind wir ein wichtiger Ansprechpartner für den Baustoffhandel, Architekten und Bauträger. Durch die Kombination unserer Produktgruppen vereinfachen wir unseren Kunden Planung, Logistik und Ausführung,« so Arno Kirst abschließend.