

Volles Ofenrohr voraus

Von **Stefanie Trümper**, Nordwalde

Es duftet nach Kerzen und Holz. Kunden haben die Wahl zwischen mehreren mit Plüschkissen gepolsterten Sitzzecken, um sich die Produkte anzuschauen, die Oliver Neugebauer auf 150 Quadratmetern präsentiert: Kachelöfen und Kamine. Von der Ofensetzerei, die der 36-jährige vor vier Jahren von seinem Vater übernommen hat, ist nicht viel übrig geblieben. „Hier war es früher ziemlich rustikal und einfach“, sagt Neugebauer.

Der Weg vom traditionellen Handwerksbetrieb zum designorientierten Dienstleister war nicht leicht. Elf Jahre Generationenkampf hat der Münsterländer hinter sich. Als er 1990 nach seiner Ofensetzerlehre in den elterlichen Betrieb zurückkehrte, regte er erste Veränderungen an. „Nach drei Monaten gab es Stress. Vor allem mit meinem Vater“, erinnert sich Neugebauer.

Die Skepsis ließ auch nicht nach, als Neugebauer nach drei Jahren Wanderschaft durch Ofenbaubetriebe von Kanada bis Nordfriesland seinen Meisterbrief in der Tasche hatte. Der Vater wollte weiter Kamine und Schornsteine mauern – so, wie er es seit der Gründung des Betriebes 1978 gemacht hatte. Dabei interessierten sich immer mehr Kunden für Kachelöfen, Niedrigenergiehäuser und alternative Heizsysteme mit Holz und Sonne.

So altmodisch wie das Produktprogramm war die Ausstattung: „Wir kamen einfach nicht voran“, sagt Neugebauer. „Wir hatten zwar einen Jahresumsatz von fast 1,2 Mio. DM, aber keinen PC.“ Er stellte seinem Vater ein Ultimatum: „Entweder wir verändern hier etwas, oder ich mach mein eigenes Ding.“ 2001 lenkte der Senior ein, ging in den Ruhestand, und Oliver Neugebauer übernahm zusammen mit seiner Frau den Betrieb.

Nun war der Jungunternehmer in der Pflicht. Er nahm bei der KfW zwei Existenzgründerdarlehen auf und einen Bankkredit in Höhe von 150 000 DM. Rund 35 000 DM investierte Neugebauer in Renovierung und Umbau der Geschäftsräume. Computer, Faxgerät und Kopierer sowie drei neue Lieferwagen wurden angeschafft. Mit den drei Gesellen, die er einstellte, kann die Firma heute auch größere Aufträge annehmen, die sie vorher ablehnen musste.

Neugebauer vernetzte sich mit seinem Cousin, einem Heizungsbauer, und knüpfte Kontakte zu Herstellern alternativer Heiztechnik. Bei ihnen kauft er Komponenten, die er gemeinsam mit eigenen Produkten beim Kunden einbaut. Über eine Firma für Designerkamine in Frankreich lernte er Architekten kennen, durch die er mehrere Aufträge erhalten hat.

Das moderne Image des Betriebs zu pflegen ist dem Unternehmer besonders wichtig. Viel Energie und Geld steckt er in Projekte, über die Medien aus der Region berichten. Einmal im Jahr stellt er mit zwei befreundeten Firmen auf einer Messe aus – das japanisch angehauchte Firmenlogo mit Flamme und Holzscheit soll möglichst oft präsent sein. „Es ist wichtig, dass Leute über dich sprechen“, sagt Neugebauer. „So kommt man am besten an neue Kunden.“ Diese Mundpropaganda verschaffte ihm sogar Aufträge in Feriendomizilen auf Madeira, in Norwegen und in der Türkei.

So intensiv Neugebauer Kunden umwirbt, so professionell präsentiert er auch seine Produkte. „Bei einem Kundengespräch entscheidet sich in den ersten zehn Sekunden, ob ich den Auftrag bekomme oder nicht.“

Die Investitionen beginnen sich auszuzahlen. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete die Firma 930 000 € – 50 Prozent mehr als vor der Übernahme. „Genug Arbeit gibt es immer. Selbst wenn keine neuen Öfen mehr gebaut würden, müssen die bestehenden gewartet werden.“ Er lacht. „Und außerdem wird der Brennstoff Holz immer interessanter, wenn die Öl- und Gaspreise weiter steigen.“

Nächstes Jahr will er einen vierten Gesellen einstellen. Dann, so hofft er, bleibt ihm mehr Zeit, um die Verkaufsstrategien zu verfeinern, mehr Kunden an sich zu binden und die Ausstellungsfläche zu verdoppeln. Mit dem Erfolg kehrte auch der Familienfrieden zurück, erzählt Neugebauer: „Mit meinem Vater verstehe ich mich wieder prima.“



Bequeme Position: Ofensetzermeister **Oliver Neugebauer** hat den elterlichen Betrieb in die Neuzeit befördert