



Paul Kuhn für die Zukunft fit:

Kunden bestmöglichen Service bieten

VERL (ABZ) - „Wenn man sich ein bisschen anstrengt, stellt sich der Erfolg schon ganz von selbst ein“, sagt Burkhard Kuhn, Geschäftsführer der Paul Kuhn GmbH, die seit mehr als 40 Jahren mit Baumaschinen und Baugerät handelt.

Dass sich hinter dieser Aussage eine gehörige Portion ostwestfälisches Understatement verbirgt, wird jedem schnell klar, der sich das Unternehmen ein wenig genauer anschaut: Paul Kuhn, ansässig in Verl, ist nicht nur der größte Vermieter von Baumaschinen und Baugeräten in Ostwestfalen-Lippe. Das Unternehmen verfügt seit 2012 auch über die regionalen Vertretungsrechte für Kubota-Bagger und Kramer-Radlader, die den größten Umsatzanteil im Unternehmen haben.

Zum Lieferprogramm gehören zudem Maschinen der Weber-Vibrationstechnik sowie - auf dem Baugerätsektor - Schallungen, Stützen, Clipper-Diamanttechnik, Wemas-Absperrungen und Heras-Mobilzaun für den Tief- und Straßenbau sowie Geräte der E/D/E-Handelsmarke „Format“. „Wir handeln mit allen Gebrauchsgütern, die draußen zum Einsatz kommen“, sagt Kuhn. Zu seinen Kunden, die aus einem Umkreis von 70 km rund um Verl stammen, zählen Unternehmen aus dem Baugewerbe, dem Hoch-, Tief- und Galabau sowie Städte und Kommunen. „Bei uns bekommt der Kunde alles: vom Kleinstteil bis zum großen Bagger“, so Burkhard Kuhn.

Das Unternehmen Paul Kuhn wurde 1967 vom Vater des heutigen Geschäftsführers „in der Garage“, wie Burkhard Kuhn erzählt, gegründet. „20 Jahre lang waren



Burkhard Kuhn: „Heute muss das Gesamtpaket stimmen.“

hat die Paul Kuhn GmbH, die 30 Mitarbeiter beschäftigt, ihr Programm erweitert und vor allem den Dienstleistungsbereich verstärkt. Die Vermietung von Geräten, die Schulung von Arbeitskräften sowie eine eigene Werkstatt sind mittlerweile unverzichtbare Bestandteile des Unternehmens. „Gute Handelsbeziehungen beruhen früher auf dem Vertrauen, das die Kunden in

umfangreichen Serviceangebot. Bei der Paul Kuhn GmbH heißt das zum einen: Das Unternehmen ist 60 Std./Woche geöffnet, also weitaus länger als die meisten seiner Wettbewerber. Zudem investiert die Geschäftsführung in die Aus- und Weiterbildung, etwa indem sie bereits seit zwölf Jahren ein eigenes Schulungsprogramm für Kunden anbietet. Und neun Mitarbeiter sind allein dafür zuständig, Reparaturen und Wartungsarbeiten - auch vor Ort beim Kunden - auszuführen.

„Um den Service weiter auszubauen, haben wir in diesem Jahr unsere Werkstatt um weitere 500 m² vergrößert“, sagt Burkhard Kuhn. Dabei wurden sowohl das Gebäude und als auch die Arbeitsplätze und der gesamte Ablauf mit Hilfe des Konzepts „Werkstatt plus“ erstellt. „Werkstatt plus“ bietet den Kunden eine produktivere und schnellere Auftragsabwicklung mit höchster Termintreue. Durch den optimierten Personaleinsatz nach Fachwissen ist eine sehr hohe Qualität bei den Reparaturen gewährleistet. Eine Erweiterung der Werkstatt war auch deshalb nötig geworden, weil das Mietsegment ebenfalls kräftig gewachsen ist. Dank der erweiterten Öffnungszeiten können die Kunden die Geräte nach Feierabend auf der Baustelle zur Reparatur bringen.

Schon 2007 war das Unternehmen Gründungsmitglied der Gruppe „MIETplus“ im E/D/E. „Bereits damals war uns klar, welche Bedeutung das Mietgeschäft bekommen würde“, betont Kuhn. Seitdem habe sich das Mietgeschäft stark gewandelt. „Vor ein paar Jahren haben unsere Kunden durch das Mieten von Geräten vor allem die Spitzen abgedeckt.“ Das heißt, sie besaßen z.B. zwei Kompaktbagger und mieteten einen dritten hinzu. Das habe sich verändert. „Heute werden immer häufiger große Bauprojekte komplett über die Miete abgewickelt. Mietdauern von zwei bis drei Monaten sind keine Seltenheit“, sagt Burkhard Kuhn. Er beschäftigt in seinem Unternehmen drei Mitarbeiter, die speziell für das anspruchsvolle Mietgeschäft weitergebildet worden sind. „Die Schulungen zum Mietdisponenten, die wir über die MIETplus-Gruppe anbieten, sind deutschlandweit einzigartig und tragen dem Umstand Rechnung, dass wir auch in diesem Bereich hochqualifiziertes Personal benötigen, um den Kunden den bestmöglichen Service zu bieten“, erwidert Kuhn.

www.allgemeinebauzeitung.de

die ABZ online

wir ein Fünf-bis-Sieben-Mann-Unternehmen, das klassischen Einkauf und Verkauf von Baugeräten betrieben hat.“ 1989 trat Burkhard Kuhn in das Unternehmen ein, 1991 zog es auf ein 3500 m² großes Areal um. Heute erstreckt sich der Firmensitz am Leinenweg auf über 10 000 m². Auch das Angebot hat sich verändert. Kontinuierlich

den Namen „Paul Kuhn“ gesetzt haben“, sagt Burkhard Kuhn. Dieses Vertrauen sei heute unverändert vorhanden. Doch reiche es nicht mehr aus, um ein Unternehmen am Markt zu halten. „Heute muss das Gesamtpaket stimmen.“ Und dieses Paket besteht aus der Kernleistung eines Unternehmens, marktgerechten Preisen und einem