

Ein starkes Ja zur Standortsicherung

Villingen-Schwenningen – Seit Jahrzehnten schon ist der Name Wilhelm Stark Baustoffe in Villingen ein Begriff. Denn das familiär geprägte Unternehmen kann auf eine lange Tradition zurückblicken: Der Hauptsitz der Firma, die mittlerweile fünf Niederlassungen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg hat, befindet sich seit 1953 in Villingen.



Zweigstellen sind Döggingen, Gütenbach, St. Georgen, Tuttlingen und Immendingen. In der zweiten und dritten Generation wird das Unternehmen heute von Werner Stark und seinem Sohn Christian Stark sowie Paul Mäder, einem langjährigen Mitarbeiter, der 40 Jahre dem Betrieb angehört, geführt.

Gegründet hat Wilhelm Stark 1933 den Baustoff-Fachhandel in Döggingen. „Wir haben schon immer das Konzept verfolgt, ein Fachhandel für Profi-Handwerker und auch Privatleute zu sein. Daran hat sich nichts geändert. Seit 1953 ist Villingen Hauptsitz“, sagt

der 32-jährige Christian Stark. Das Einzugsgebiet umfasse den gesamten Schwarzwald-Baar-Kreis, außerdem den Kreis Freiburg und die Region um Sigmaringen.

Villingen wird auch in Zukunft Hauptstandort des mittelständischen Unternehmens, das 68 Mitarbeiter beschäftigt, sein. Ein deutliches „Ja“ zur Standortsicherung bedeutet der Neubau, der 1400 Quadratmeter umfasst, in der Singener Straße. Dort entstehen auf einer Ebene unter anderem Ausstellungsflächen, eine Theke für die Kundenbetreuung und ein Schulungsraum, sagt Christian Stark. Der Bau mit einem Pult-Dach und mit einer Fassade, die teilweise aus Glas besteht, verfügt deshalb nur über eine Ebene, damit sich der Kunde besser orientieren könne. Der Neubau soll am Wochenende des 6. und 7. Novembers fertig sein.

Das alte Firmengebäude aus dem Jahr 1953, das mehrfach erweitert wurde steht neben dem Baubau und ist 1000 Quadratmeter groß. Es wird teilweise abgerissen und fortan als Lagerraum genutzt. Als Zielgruppe sieht Stark diejenigen Kunden an, die Qualität wollen. So wolle man sich von Mitbewerbern und großen Ketten abgrenzen. „Bei uns gibt es beispielsweise keinen Akku-Schrauber für 19,95 Euro“, sagt er. Neben den Privatkunden, richte man sich sehr auf die Handwerker aus – unter anderem mit einem Fuhrpark, der fünf große Kran-LKWs umfasst. Die Baustoffe können somit, erklärt Stark, direkt auf die Baustelle geliefert werden. Beratung werde bei Stark Baustoff-Fachhandel groß geschrieben. Denn, so ist sich Christian Stark sicher: „Ein Handwerker braucht klare Antworten. Gerade bei chemischen Baustoffen kann man viel falsch machen. Wir wollen für die Handwerker erster Ansprechpartner sein und verstehen uns deshalb als Partner des Handwerks.“ Stark Baustoff-Fachhandel bildet jedes Jahr acht bis zehn Lehrlinge zum Groß- und Außenhandelskaufmann aus, sagt Mitgeschäftsführer Paul Mäder. „Der Großteil unserer Leute, die bei uns beschäftigt sind, hat auch die Lehre bei uns gemacht. Das ist schon etwas Besonderes.“ Was die Zukunft betrifft, sind sich Christian Stark und Paul Mäder einig: „Wir wollen in erster Linie unseren Markt hier sichern.“