

DAS PRINZIP PARTNERSCHAFT

Wie ein Tischlerbetrieb ein Netzwerk von über 70 Unternehmen ins Leben gerufen hat und davon profitiert.



Bernd Grote

„Ideenräume“ ist ein spannender Name für ein Hotel mit Lobby, Bar, Empfang, Konferenzraum und fünf Zimmern. Dass es voll funktionsfähige Zimmer sind, die fast das ganze Jahr unbewohnt bleiben, ist das besondere an diesem Hotel. Denn die „Ideenräume“ sind das Ausstellungszentrum des gleichnamigen Netzwerks von über 70 Firmen aus Industrie und Handwerk, die bei der Erbauung und Ausgestaltung von Luxus-Hotels erfolgreich zusammenarbeiten. Eines der treibenden Unternehmen hinter dem Netzwerk „Ideenräume“: die August Kreienbaum GmbH, ein Möbel- und Einrichtungsspezialist aus Warendorf in Nordrhein-Westfalen.

Alles rund ums Wohnen und Einrichten. Das Leistungsspektrum des Tischlerbetriebs August Kreienbaum GmbH umfasst individuelle Möbel und Einrichtungen, Objekt- und Ladenbau, Hoteleinrichtungen, Messe- sowie Innenausbau. Von der Architekturleistung bis zum Seifenspender, vom persön-

AUGUST KREIENBAUM GMBH

Gewerk:	Individuelle Möbel und Einrichtungen
Standort:	Warendorf in Nordrhein-Westfalen
Wirkungsraum:	bundesweit sowie angrenzendes Ausland
Gründungsjahr:	1930
Kundenstruktur:	20% Privatkunden, 80% Geschäftskunden
Mitarbeiter:	70
Internet:	www.kreienbaum.de

lichen Farbtest bis zur kompletten Hotel- oder Krankenhauseinrichtung, vom verleimten Stuhl bis zum LCD-Bildschirm – Kreienbaum ist auf exquisites Handwerk spezialisiert und auch darauf, vieles zu können. Um die breite Produktpalette in geforderter Qualität abbilden zu können, setzt das 70-Mann-Unternehmen auf Partnerschaft.

Wer klug ist, kooperiert. „Kooperation spielt für unser Unternehmen schon immer eine bedeutende Rolle: Sei es durch Vergabe von Aufträgen an Subunternehmer, sei es durch eine Interessensgemeinschaft mit Handwerkskammer und Universität zur Entwicklung eines Projekts für gezielte Personalauswahl, sei es mit anderen Handwerksbetrieben in der gemeinsamen Nutzung von kostspieligen Maschinen oder sei es für unseren Unternehmensschwerpunkt Hotelbau in Form des Netzwerks Ideenräume,“ so Geschäftsführer Bernd Grote.

„Ideenräume“ ist eine Kooperation der besonderen Art. Sie bietet exklusive Hotels im 5-Sterne-Bereich an – und zwar alle Leistungen aus einer Hand: vom Entwurf und den Materialcollagen über den Hochbau bis zur Inneneinrichtung von Gästezimmern, Küche und Lobby oder auch bis zum Kronleuchter und Beamer im Konferenzraum. In Warendorf, Nordrhein-Westfalen, hat der Unterneh-

mensverbund im Jahr 2006 ein Musterhotel errichtet. Hoteliers oder auch Investoren können sich so direkt vor Ort ein reales Bild von verschiedenen ausgestatteten Hotelzimmern machen und sich von der Qualität und Detailliebe überzeugen. Auf Wunsch wird das Hotel sogar für eine Nacht geöffnet, sodass Interessierte in der Lobby ihr Abendessen genießen und auf dem Zimmer das Ambiente tatsächlich erleben können. In einem Bemusterungszimmer können Stoffe, Türgriffe, Armaturen, etc. ausgewählt, im Konferenzraum des „Hotels“ unmittelbar Verträge zwischen Hotelier und Netzwerkpartner ausgehandelt werden.

Die Idee: Gemeinsam sind wir stark. Initiator des Netzwerks war die August Kreienbaum GmbH, insbesondere der Inhaber und Geschäftsführer Markus Hinnüber. Für seine Idee, aus Wettbewerbern Partner zu machen, Stärken zu bündeln und in einer lukrativen Nische gemeinsam Großaufträge zu generieren, gewann er für sein Projekt schnell Firmen aus der Umgebung. Der Leitspruch „Gemeinsam sind wir stark“ leuchtet eben unmittelbar ein.

Zum heutigen Netzwerk zählen ca. fünf Architektur- bzw. Planungsbüros, ca. zehn Generalunternehmen (wie zum Beispiel die August Kreienbaum GmbH), ca. 25 Handwerkspartner, die

ERFOLGSFAKTOREN DES BETRIEBS

- Aus Wettbewerbern werden Partner: In einem gemeinsamen Netzwerk werden Stärken gebündelt, sodass alle voneinander profitieren
- Durch Kooperation von Industrie und Handwerk wird ein umfassendes Leistungsangebot aus einer Hand vom Entwurf über den Hochbau bis zum Ausstattungsdetail geboten
- Ein komplett eingerichtetes, funktionsfähiges Hotel dient als Ausstellungsraum der besonderen Art
- In Zusammenarbeit mit Handwerkskammer und Universität wird durch „Personaldiagnostik“ mehr Sicherheit in der Bewerberauswahl gewährleistet



als Subunternehmer unterstützen sowie ca. 30 Industriepartner, die Produkte wie Badewannen oder Fernseher liefern. In einem Online-Forum tauschen sich die Netzwerkpartner über geplante Bauvorhaben, Interessenten und über Neuigkeiten aus der Branche aus. Aber jeweils nur einer der zehn Generalunternehmer bietet dem Investor final ein Angebot aus einer Hand, bearbeitet das Projekt und stellt die Rechnung. Persönlicher Austausch findet darüber hinaus in regelmäßigen Partnertreffen statt.

Kleiner Obolus – großer Nutzen. Mit einem Obolus, den jeder Netzwerkpartner zahlt, werden der Geschäftsbetrieb aufrechterhalten, administratives Personal eingestellt sowie die Hotel-Schauräume, die jeder

Partner gleichberechtigt nutzen darf, instand gehalten. Über die Ideenräume erwirtschaftet die August Kreienbaum GmbH den Großteil ihres Umsatzes. Doch der Nutzen durch das Netzwerk geht weit darüber hinaus. Als Vorteil beschreibt Grote z. B. den verbesserten Zugang zu Know-how: Zum einen lernt man voneinander und zum anderen kann die Kompetenz der vielschichtigen Partner beim eigenen Kunden gewinnbringend eingesetzt werden. Das Netzwerk ermöglicht Ausstellungsräume in Form eines voll funktionsfähigen Hotels und gibt dadurch Überzeugungskraft im Kundenkontakt. Darüber hinaus können Aufträge flexibler terminiert werden, denn Kapazitätsengpässe werden durch den Einsatz von Partnerfirmen überbrückt.

Bernd Grote: „Jeder Beteiligte soll vom Netzwerk profitieren. Die kooperative Zusammenarbeit lebt vom Geben und Nehmen. Schlechte Erfahrungen mit Nutznießern hatten wir noch nicht und auch den selbst definierten Qualitätsansprüchen wurde bislang jeder Netzwerkpartner gerecht.“

Zusammenarbeit auch bei der Personalwahl. Losgelöst von den „Ideenräumen“ kann Bernd Grote noch von weiteren positiven Erfahrungen durch Interessensgemeinschaften berichten. So zum Beispiel vom Projekt

„Personaldiagnostik“. In Zusammenarbeit mit neun weiteren mittelständischen Unternehmen, der Handwerkskammer und der Universität Münster wurde ein Instrument zur systematischen Personalauswahl entwickelt. Seither werden bei Kreienbaum Bewerbungsgespräche nach einem strukturierten Interviewleitfaden geführt. Die Fragen beziehen sich auf Alltagssituationen im Handwerk und geben über Eigenschaften wie Verantwortungsbewusstsein oder Kundenorientierung des Bewerbers Aufschluss. Ziel ist es, bei der Einschätzung der Bewerber Wahrnehmungsfehler auszuschließen und in der Personalentscheidung mehr Sicherheit zu bekommen.

Austausch mit internationalen Betrieben. Auch an einem von der Kreishandwerkerschaft organisierten Austausch von Auszubildenden mit Handwerksbetrieben in Frankreich nimmt die August Kreienbaum GmbH teil. Zum einen sei dies ein Motivationsinstrument für die Mitarbeiter, sagt Grote, zum anderen fördere es die Sprachkompetenz und biete gleichzeitig einen Einblick in andere Firmen, um daraus zu lernen. Ein französischer Auszubildender sammelt im Moment seine Eindrücke bei Kreienbaum – sicher lernt er dabei die Vorteile von Kooperationen bzw. Netzwerken kennen und wird im Heimatbetrieb begeistert von den „Ideenräumen“ berichten.