

Treppen und mehr

Modernes Handwerk und Tradition

Die Tischlerei Hösel in Limbach-Oberfrohna (nahe Chemnitz) ist mit handwerklich anspruchsvoll gefertigten Holztreppen groß geworden und zählt hier fraglos zu den führenden Anbietern in Sachsen. Nach der politischen Wende wurde das Unternehmen gegründet und hat sich besonders in den letzten Jahren enorm weiterentwickelt und seine erfolgreiche Existenz mit zwei „stabilen“ Standbeinen gesichert.

Die Tischlerei Hösel steht für besondere Kompetenz im Treppenbau sowie für alle Bereiche des modernen Wohnens und Arbeitens. Das umweltbewusste Unternehmen mit einem umfassenden Angebot für Möbel- und Innenausbau bietet eine offene Werkstatt, in der – wie auch in der 220 m² großen Ausstellung – Interessenten und Kunden die Lebendigkeit des Werkstoffs Holz fühlen und im wahrsten Sinne des Wortes mit-erleben können.

Möbelkauf wird zum Erlebnis der Sinne

Individualität, gepaart mit höchstem handwerklichen Anspruch, eine fachgerechte Beratung sowie zuverlässiger, termintreuer Service schaffen das Klima, das die Besucher in der Werkstatt erwartet. Der Duft des geschnittenen Holzes im sorgfältig sortierten Lagerraum stimuliert den Kunden äußerst positiv, wenn er „höchstpersönlich“ die Auswahl für seine Treppe oder ein Massivholzmöbel trifft und anschließend in der Werkstatt miterleben kann, wie sein gutes Stück in handwerklicher Tradition und mit moderner Maschinen- und Verarbeitungstechnik entsteht.

Ebenso in der vielfältig und ansprechend eingerichteten Ausstellung, in der sich die Besucher wirklich wie zu Hause fühlen können: Hier stellt Tischlermeister Gert Hösel, der auch ausgebildeter Wohnstilberater ist, zunächst die persönlichen Vorlieben der Interessenten fest – ob klassisch, modern, eher Landhausstil, nordische Gemütlichkeit oder italienischer Chic. Dann werden die verschiedensten Hölzer in Augenschein genommen, passende Materialien und Farbkonzepte ausgesucht und an Wohnbeispielen die Funktion der neuen Möbelstücke „ausprobiert“. Das Angebot ist komplett: Möbel für Wohn- und Esszimmer, Garderoben, Schlafzimmer ein-

schließlich moderner Schlafstudios mit ergonomischen Schlafsystemen und natürlichen Matratzen und Bettwaren, begehbare Schränke, Badezimmersauna, eine Funktionsküche, Gleittüren, Massivholztische, Stühle, Saunen, Innentüren bis hin zu den passenden Wohn-Accessoires wie Leuchten, Teppiche, Bilder. Und natürlich Treppen. Bei Bedarf wird mit befreundeten Tischlerkollegen sowie mit anderen Gewerken wie Maler, Raumausstatter, Fliesenleger, Elektriker etc. zusammengearbeitet. Regionalität ist hierbei wichtig, denn nur so kann die gesamte Servicepalette wirkungsvoll bei den Kunden realisiert werden.

Gründung auf Familientradition

Das handwerkliche Know-how ist älter als das Datum der „neuzeitlichen“ Firmengründung im Jahre 1990 vermuten lässt. Bereits der Großvater, ein weithin bekannter Zimmermann, baute schon Holztreppen und gab sein Fachwissen frühzeitig an die Nachfolger weiter. Sohn Wolfgang und Enkel Gert Hösel ist es zusammen mit den neun gut ausgebildeten Mitarbeitern heute wichtig, die gute handwerkliche Sitte zu bewahren und dabei stets Neues und Innovatives von hoher Qualität zu schaffen. Der Treppenbau liegt ihnen immer noch am Herzen (Umsatzanteil rund 30%).



Das Tischler-Ehepaar
 Gert und Silke Hösel
 handelt nach dem Motto
 „Tue Gutes und sprich darüber“.



Die beiden Standbeine „Treppenbau“ sowie „Möbel- und Innenausstattung“ fungieren gegenseitig als Türöffner für neue beziehungsweise weitere Kundenaufträge.

Jede Treppe ist für sich ein individuelles Werk, das immer öfter von modernem Design bestimmen wird: faltwerk- und Kragstufentreppe, zurückgenommene Formen, die Reduzierung auf das Wesentliche. Zwischendurch auch mal eine aufwändig gearbeitete Gründerzeitstreppe mit zahlreichen Verzierungen – eine gute Gelegenheit, die stilsichere Vielseitigkeit als Treppenbauer unter Beweis zu stellen.

Persönliche Kundenansprache

Für das Unternehmen wurde ein unverwechselbares Merkmal geschaffen; nämlich eine individuelle und von Herzlichkeit geprägte Kundenansprache, gepaart mit höchsten handwerklichen Ansprüchen und kompetenter, umfassender Wohnraumberatung. Eigenschaften also, auf die

Kunden besonderen Wert legen und die sie jederzeit von der Tischlerei erwarten können und sollen. Nach solcherlei Gesichtspunkten wurde sodann die Kundenzielgruppe definiert: Menschen mit einem gehobenen Anspruch an Qualität, Service und Kreativität, die gute handwerkliche Arbeit (wert-)schätzen.

Absolute Kundenorientierung hat stets höchste Priorität. Das heißt, genau hinhören, den Kundenwunsch erkennen – und ernst nehmen –, Lösungen schaffen und somit dauerhafte Kundenbeziehungen aufbauen. Zudem war es wichtig aus zufriedenen Treppenkunden, die ja meist nur ein Mal im Leben einen entsprechenden Bedarf haben, mit einem weitergehenden Angebot begeisterte Stammkunden zu machen.

Erweiterung des Angebots durch Partnergruppe

Dass ein Handwerksbetrieb alle hieraus resultierenden Anforderungskriterien nicht alleine stemmen kann, war für die Hösel weniger eine Frage, eher die Aufforderung zum Handeln. Nach Prüfung verschiedener Gruppierungen am Markt entschied man sich im Jahre 2004 für eine strategische Zusammenarbeit mit dem Franchise-Netzwerk der Topa Team AG. Nun konnte – quasi auf einen Schlag –

Die besondere Kompetenz der Tischlerei sowohl im Treppenbau als auch für alle Bereiche des modernen Wohnens und Arbeitens mit einem umfassenden Möbel- und Innenausbauangebot wird in der Ausstellung ansprechend vorgestellt.

der anspruchsvollen Kundschaft „die gesamte Welt des modernen Wohnens“ geboten werden. Aus dem Topa Team-Pool ausgesuchter Lieferanten und Herstellermarken, die meist nicht im Großflächen-Möbelhaus anzutreffen sind, stehen nun hochwertige Möbel, Zubehör und vor allem auch kreative Lösungen für alle Bereiche einer modernen Lebensraumausstattung zur Verfügung. „Wir profitieren vielfältig vom Topa Team-Netzwerk, sei es die professionelle Marketingunterstützung, die regelmäßigen Treffen zum Gedankenaustausch unter Kollegen, die vielen interessanten Lieferanten im Portfolio oder auch die jährlich von Topa Team organisierte Hausmesse mit vielen spannenden Gesprächen und Diskussionen bis hin zum regelmäßig stattfindenden Netzwerk-Coaching mit einem ambitionierten Trainer der Organisation. Das



Interne Schulungen und Netzwerktreffen mit Kollegen finden im eigenen Seminarraum statt. Fotos: Hösel

alles bringt uns auf neue Ideen und spornt gleichzeitig an, uns ständig weiterzuentwickeln“, so Silke Arnold-Hösel, die sich für das Marketing und die Öffentlichkeitsarbeit engagiert. Unter dem Motto „Tue Gutes und sprich darüber“ schafft sie ständig positive Wahrnehmungspunkte in der Bevölkerung. Zur Strategie zählen hierbei das Direktmarketing (ausgesuchte Stammkunden erhalten regelmäßig Infopost) und Events in der Ausstellung oder





Dunkle Hölzer setzen Kontraste zu Beton und Glas.

im Seminarraum (Konzerte, Seminare, Verkostungen). Eine kulinarische Lesung mit dem Buchautor und Restaurantkritiker der „FAZ am Sonntag“, Dr. Peter Peter, zur Kulturgeschichte der deutschen Küche oder ein Weihnachtliedersingen mit Sängern und dem Kinderchor der Oper Chemnitz zählen sicherlich zu den Höhepunkten der jüngsten Vergangenheit. Für die Weinprobe „Leichte Sommerweine“ erwerben die Gäste sogar Eintrittskarten im Vorverkauf oder an der Abendkasse!

Für Hösel ist es selbstverständlich, dass bei besonderen Anlässen der Tischlerei stets die Presse einbezogen wird, beispielsweise bei der Zertifizierung zum „Qualitätsverbund umweltbewusster Betriebe“, der Abschluss eines Auszubildenden als „Sachsens bester Tischlergeselle“ in 2009 oder das Engagement des Unternehmens als Förderer der internationalen Slow-Food-Bewegung. Einem ausgesuchten Kreis von Stamm- und Neukunden werden einmal im Jahr die Highlights aus der Wohnwelt vorgestellt (2008: „Zuhause ganz entspannt“; 2009: „Licht gestalten“). Die Kundenzeitschrift „Wohn-Sinn“, die drei Mal im Jahr in Zusammenarbeit mit Topa Team erstellt

wird, erhalten ebenfalls ausgesuchte Stammkunden und aussichtsreiche Neukunden und Interessenten. Apropos Neukunden: Ein

auffälliger Auftritt in den „Gelben Seiten“ unterstützt die Treppenvermarktung. Modernes Handwerk und Tradition – eine überzeugende, weil gelebte Firmenphilosophie par excellence, die auf die Sinne der Kunden eingeht: sehen, fühlen, erleben!

(Rudolf Bartl)

Kontakt zum Unternehmen

Tischlerei und Treppenbau
Wolfgang und Gert Hösel GbR
09212 Limbach-Oberfrohna
www.tischlerei-hoesel.de

 **Oberflex®**

**Schichtstoffe mit
echtem Furnier**

Edle Furnierbilder der Natur
und Innovatives Design in Holz

UNSERE INNOVATION FÜR
IHRE KREATIONEN !

www.oberflex.com

Generalvertretung Deutschland

plan+b
architectural material consultants

fon+49.(0)33844.70834
www.planundb.de