

Die Raumfabrik ist in Stuttgart angekommen

Stuttgart, 4. Juni 2007

Entspannt modernisieren – ALLES AUS EINER HAND!

Unter diesem Slogan gründeten am 4. Juni 2007 vier kompetente Handwerksunternehmen aus der Region die Raumfabrik Stuttgart GmbH & Co. KG.



Von links nach rechts im Bild: Thomas und Sabine Florian, W. Wacker und Söhne e. K., Steinmetz- und Bilderhauermeister, aus Stuttgart - Michael M. Wagner, Elektro Messer GmbH, Elektromeister aus Stuttgart - Petra Hesselmaier, Hesselmaier GmbH, Design-Malermeisterin aus Böblingen - Martin Olejniczak, Elektro Messer GmbH, Stuttgart - Thomas Herzog, Maler- und Lackiermeister, Gründungsvater und Lizenzgeber aller Raumfabriken in Deutschland, den Niederlanden und Österreich, aus Wuppertal - Thomas Lorch, Sanitäre Anlagen Heizungsbau, Gas- und Wasserinstallateurmeister, Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister aus Stuttgart,

Mit zu diesem renommierten Handwerkerkreis gehören

Melanie und Tobias Roser, Raumausstattung Roser, Raumausstattermeister aus Vaihingen/Enz-Ensing
Susanne und Roland Wacker, W. Wacker GmbH, Fliesenlegermeister aus Böblingen
Roland Raab, RR-Küchenvertriebs GmbH, PLANA KÜCHENLAND, Stuttgart
Roland Hiessl, Format Möbelsysteme GmbH, Büromöbel und Kompetenzzentren, Stuttgart
Dirk Teske, lebendige gärten Lüdemann und Teske GbR, Eberdingen-Hochdorf

Die handwerklichen Unternehmen stellen sich mit Ihrer Neugründung den Anforderungen des Marktes. Der Kunde will alles aus einer Hand bekommen, er will entspannt seine handwerklichen Leistungen

beauftragen und noch entspannter bei der Ausführung der Arbeiten zusehen. Es gibt keine Koordinationsschwachstellen, keine Reibungsverluste, die zu Lasten des Kundenwunsches gehen. Alles wird vorher akribisch geplant. Jeder weiß, was er - in welchem Zeitfenster - zu tun hat. Die Termine werden besprochen und der Terminwunsch des Kunden eingehalten. Der fixe Preis für eine gesamte Modernisierung oder gar Sanierung ist das Sahnehäubchen und das Endziel: ein glücklicher Kunde der Raumfabrik Stuttgart.

Sehr schnell merkt der Kunde, das er ein Unternehmen beauftragt hat, dass mit seinen Partnerunternehmen nicht nur die obligatorische, fachliche Kompetenz mitbringt sondern noch viel mehr. Hier arbeiten Freunde miteinander und diese Harmonie kommt an. Es ist angenehm, die Raumfabrikanten zu erleben. Selbstverständlich gibt es Probleme, die zu lösen sind. Das merkt der Kunde nicht, die notwendigen Absprachen erledigen meist die Mitarbeiter schon vor Ort, während der Auftragsabwicklung, sei es der Maler mit dem der Elektriker, der Steinmetz mit dem Flaschner und Heizungsbauer, der Raumausstatter mit dem Fliesenleger, der Küchenplaner mit dem Büromöbeldesigner, der Computerspezialist mit dem Garten- und Landschaftsbauer, der Beleuchtungsexperte mit dem Netzwerkprofi, der HiFi-Zauberer mit dem Deckenspanner oder der Partner für gesundes Sitzen am Arbeitsplatz mit dem Media-Spezi. Auch die Mitarbeiter arbeiten Hand in Hand, um dem Kunden ein fertiges und pikobello sauberes Produkt zu übergeben. Effizienz spart Kosten und dieser Kostenvorteil kommt beim Kunden an.

Der Unternehmenssitz und die Ausstellungsfläche der Raumfabrik ist in Stuttgart-Weilimdorf, Mittlerer Pfad 2. Hier entstehen die Büros und eine Ausstellungsfläche der besonderen Art.



Die Kooperation aus vielen renommierten Handwerksunternehmen aus der Region Stuttgart will das Ambiente einer Ausstellung dafür nutzen, neue Kunden aus Stuttgart und darüber hinaus zu gewinnen.

Am Standort Stuttgart Weilimdorf wird die Raumfabrik im Herbst 2007 eine neuartige Ausstellungsfläche eröffnen. Mit diesem Schritt stellen die Raumfabrikanten die Weichen für eine langfristige, positive Platzierung im Markt. Die geplante Ausstellungsfläche soll sich ganz entscheidend von anderen Präsentationen abheben. "Wir möchten nicht auf der Schiene von Industrie und Großhandel mitfahren, sondern ein ungewöhnliches und hochwertiges Ausstellungskonzept präsentieren", erklärt Martin Olejniczak, Mitgeschäfter und Mitgeschäftsführer der Raumfabrik Stuttgart GmbH & Co. KG.

Alle Gewerke werden zu einer Gesamtausstellung verbunden, die in ihrer Form einmalig sein wird. Der Kunde soll auf qualitativ hochwertige und stimmige Art vom Konzept bis zur Realisierung einer geplanten handwerklichen Maßnahme beraten werden. Neben exklusiven Ausstellungsobjekten, umfangreicher Medientechnik und stimmungsvollen Accessoires soll auch die Lage in Stuttgart-Weilimdorf bei den Kunden für hervorragende Resonanz sorgen.

Neben der Präsentation der neuen Ausstellung wurde während einer Informationsveranstaltung für die Mitarbeiter ein Thema ganz groß geschrieben. Der Erfolg der Raumfabrik liegt in den Händen der Mitarbeiter. "Das Konzept der Raumfabrik basiert nicht zu letzt auf der hervorragenden Qualifikation der Mitarbeiter", erklärt Petra Hesselmaier, Design-Malermeisterin, Mitgeschäfterin und Mitgeschäftsführerin der Raumfabrik Stuttgart GmbH & Co. KG. Schnittstellenproblematiken zwischen den Gewerken am Objekt zu erkennen und diese in Partnerschaft mit den Kollegen im Sinne der Kunden zu lösen, sehe man in der Raumfabrik Stuttgart als Voraussetzung für eine reibungslose handwerkliche Maßnahme. "Die Unterstützung jedes einzelnen Mitarbeiters aus dem Raumfabrik-Team ist für den erfolgreichen Schritt nach Stuttgart-Weilimdorf enorm wichtig!" Klaus Steinseifer, der Berater des Unternehmens, machte deshalb allen Mitarbeitern deutlich: "Nur so gelinge es, sich vom Wettbewerb abzuheben und Kunden in Stuttgart und Umgebung langfristig zu begeistern!"



ALLES AUS EINER HAND

Die Handwerkerkooperation Raumfabrik Stuttgart gehört einem bundesweit aufgestellten Verbund an. Auch in den Niederlanden und Österreich gibt es die Raumfabrik bereits. In Stuttgart wurde sie im Juni 2007 gegründet, als sich renommierte Handwerksbetriebe verschiedener Gewerke zusammenschlossen. Dahinter stand die gemeinsame Idee handwerkliche Top-Leistungen aus einer Hand zu erbringen und dabei den Kunden ein deutliches Plus an Service und Dienstleistung zu bieten. Diese Firmenphilosophie wird im Markt gut angenommen.

Ansprechpartner

Martin Olejniczak
Elektro Messer GmbH
Rotebühlstraße 179
70197 Stuttgart
Telefon 0711 654397
E-Mail mo@raumfabrik-stuttgart.de
Geschäftsführender Gesellschafter
der Raumfabrik Stuttgart GmbH & Co. KG
Mittlerer Pfad 2
70199 Stuttgart
E-Mail service@raumfabrik-stuttgart.de
Telefon 0711 654910

Weitere Informationen über das Raumfabrik-Konzept bei Bedarf

Die Zukunft im Handwerk
Raumfabrik Stuttgart

Das wichtigste ist der Kunde und man wird alles tun, damit das immer so bleibt. Das geht nur mit zukunftsweisenden Innovationen, immer NEUEM, immer BESSEREM und immer ANDEREM – immer mit den Wünschen der Kunden vor dem geistigen Auge.

Handverlesene und erstklassige Handwerksunternehmen aus der Region füllen eine Kooperation mit Leben und hochwertigen handwerklichen Leistungen. Aber nicht irgendeine Kooperation – es arbeiten ausgesuchte Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister in einer funktionierenden Kooperation.

Für den Kunden heißt das: Entspannt modernisieren – alles aus einer Hand! Ein Ansprechpartner für den Kunden, der alles organisiert, die Immobilie erfolgreich macht, das Haus wertbeständig, das Ladengeschäft oder das Lädle zum Hingucker, das Büro zur Kreativ-oase und die Wohnung zum Wohlfühlerlebnis. Abstimmungsprobleme der einzelnen Gewerke, Garantieeinschränkungen wegen angeblich schlechten Vorleistungen - und noch vieles mehr - sind Vergangenheit. Hier werden alle handwerklichen Leistungen von der Erstberatung bis zur Endreinigung organisiert und für den Kunden erledigt. Das positive Erlebnis "Handwerk" wird für den Kunden von den Kooperationspartnern zum Leben erweckt!

Warum Kooperationen im Handwerk?

Der Blick fürs Ganze – von Thomas Herzog

Kooperationen im Handwerk bieten Service und Qualität aus einer Hand. Kooperationen sind in vielen Bereichen bereits heute schon überlebensnotwendig und werden den handwerklichen Markt der Zukunft immer mehr bestimmen.

Die Märkte verändern sich. Wir Handwerksunternehmer müssen diese Veränderungen erkennen, annehmen und agieren. Wir müssen neue Wege gehen, unsere Unternehmerziele neu definieren und konsequent umsetzen.

Der "neue" Handwerksunternehmer muss seine Leistung als einen Bestandteil der gesamten Prozesskette an der Baustelle verstehen. Er muss sich über sein Gewerk hinaus um die Abstimmung mit den vor- und nachgelagerten Gewerken kümmern und dafür Verständnis entwickeln.

Der Kunde verlangt system- und gewerkübergreifende Beratungen, die Umsetzung seiner Wünsche aus einer Hand. Der innovative Unternehmer stellt Sie sich dieser neuen Aufgabe und dem Kundenwunsch.

Wirtschaftliche Überlegungen spielen in einem Gesamtkonzept eine wichtige Rolle. In naher Zukunft werden nur noch diese Gruppierungen eine Überlebenschance haben:

- Ø Kleinbetriebe bis 2 Mitarbeiter
- Ø Großbetriebe ab 50 Mitarbeiter
- Ø Kooperationen je 3 bis 50 Mitarbeiter und mehr

Die Nachfrage nach Handwerksdienstleistungen "Aus einer Hand" steigt. Der Sanierungs- und Renovierungsmarkt hat sehr große Potenziale und ist wesentlich attraktiver als der Neubaumarkt. Der Sanierungsmarkt muss aktiv bearbeitet werden und steht im Wettbewerb mit einer Vielzahl von anderen Privatinvestitionen. Der verstärkte Wunsch nach Individualität im hochpreisigen Sanierungs- und Renovierungsmarkt nimmt zu. Eine straffe Serviceorientierung und der Dienstleistungsgedanke werden immer mehr zu klaren Wettbewerbsvorteilen in enger werdenden Märkten.

Wir erleben einen strukturellen Wandel im Handwerk und die Verstärkung der Berührungspunkte in den Einzelgewerken. Das klassische Einzelgewerk wird durch den Netzwerk- und Systemgedanken bedrängt. Steigende Technologisierung erfordert ein umfangreicheres Know-how. Die Service- und Kundenorientierung wird immer wichtiger, um sich gegenüber dem Wettbewerb zu profilieren. Nur wenige Handwerksunternehmen sind in der Lage sich und die Produkte ihrer Industriepartner professionell zu vermarkten und sich dabei gezielt auf attraktive, gewerkübergreifende Aufgaben zu konzentrieren. Die differenzierte Bearbeitung verschiedener Marktsegmente (Privat-Objektbereich - Neubau - Renovierung - etc.) wird immer wichtiger.

Die Chancen einer Kooperation

- Ø Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Ø Gewinnung neuer Kundengruppen
- Ø Verbesserung der Kapazitätsauslastung
- Ø Kostensenkung durch Einkaufsvorteile
- Ø Spezialisierung innerhalb der Einzelgewerke
- Ø Professionelles gemeinsames Marketing

Vom Handwerker zum Dienstleister und Problemlöser

Der Kunde erwartet heute - und diese Erwartungshaltung verstärkt sich in der Zukunft noch mehr:

- Ø moderne und innovative Handwerkerdienstleistungen
- Ø einen Ansprechpartner - von der Idee bis zur Fertigstellung
- Ø keine Schnittstellenproblematik, reibungsloser Ablauf
- Ø ideenreiche Planung
- Ø individuelle und maßgeschneiderte Lösungen - verbunden mit hervorragendem Service
- Ø Termintreue, Zuverlässigkeit und dadurch Zeitersparnis
- Ø feste Preise
- Ø hohe Qualität der handwerklichen Arbeit

Die an Kooperationen beteiligten Handwerksunternehmen steigern ihre Leistungsfähigkeit, ihr Dienstleistungs- und Serviceangebot, ihre Deckungsbeiträge und ihr Image. Nicht alleine, sondern gemeinsam wird eine Baumaßnahme mit zahlreichen Beteiligten zu einem sehr positiven Ergebnis für den Kunden und für das beteiligte Handwerksunternehmen führen.

Welche Vorteile haben die Unternehmen in einer Kooperation?

Sie blicken über den eigenen Tellerrand hinaus und entwickeln ihr eigenes Unternehmen weiter. Sie sichern Ihre Selbständigkeit mit der besseren Positionierung gegenüber dem Wettbewerb. Hieraus ergeben sich viele positive Synergieeffekte:

- Ø die Sicherung der vorhandenen Arbeitsplätze
- Ø die Schaffung neuer Arbeits- und Ausbildungsplätze
- Ø die eigene Zukunftssicherung
- Ø der Imagegewinn bei Kunden, in der Gesellschaft und in der Öffentlichkeit
- Ø Erfahrungsaustausch mit Kooperationspartnern
- Ø neue Zielgruppen erreichen
- Ø bessere und lukrativere Aufträge

Kostenersparnis durch Synergieeffekte beim Einkauf - vom Handyvertrag bis zur gemeinsamen Buchhaltung. Eine gut geführte Kooperationszentrale ist für sie da, qualifiziert, berät und betreut die Unternehmen.

Eine neue Qualität für den Kunden

- Ø perfekte Ausführung
- Ø intensive Beratung
- Ø umfangreiche Bemusterung
- Ø ideenreiche Planung
- Ø gewerkübergreifende Koordination
- Ø Pünktlichkeit
- Ø saubere Baustelle
- Ø gebrauchsfertiges Produkt
- Ø Endreinigung
- Ø Informationsfluss an den Kunden
- Ø feste Preise
- Ø feste Termine

Eine neue Qualität für den Kooperationspartner

- Ø vom Handwerker zum Dienstleister
- Ø Leistungssteigerung der beteiligten Firmen
- Ø Effizienzverbesserung bei der Abwicklung
- Ø moderne und innovative Dienstleistung
- Ø individueller Service
- Ø Steigerung der Gewinne bzw. der Deckungsbeiträge

Eine neue Qualität für den Mitarbeiter

- Ø Handwerker und Dienstleister zugleich
- Ø gewerkübergreifende Aus- und Weiterbildung
- Ø Qualifizierung
- Ø Sicherung von Arbeitsplätzen
- Ø Schaffung neuer Arbeitsplätze und Ausbildungsplätze
- Ø vom Mitarbeiter zum Mitgestalter

Kooperationen im Handwerk scheitern meist an den fehlenden Strukturen. Strukturen und Strategien schaffen Zukunft! Die Antwort: Raumfabrik Stuttgart.