



/ Eine umfangreiche Materialbibliothek ist ein wichtiger Teil des „Konzepthauses“, mit dem die Tischlerei Kammann bei der Kundenberatung punkten kann.



/ Heiko Schröder und Stefan Warnke, Geschäftsführer der Tischlerei Grimm aus Sottrum, präsentieren mehr als 400 Material- und Farbmuster in ihrer Bibliothek.



/ Zur lokalen Gewerbeschau nehmen sie ein „Muster der Mustersammlung“ mit: Die 1:1-Abbildung des Regales bildet die Rückwand des Messestandes.

Mit Materialbibliotheken besser verkaufen

Mustersammlung war gestern

Die Holzmustersammlung im Ausstellungsraum des Tischlers wird abgelöst durch umfangreiche Materialbibliotheken, die den Kunden einladen, mit Holzarten, Dekoren, Farben, Gläsern, Metallen oder Mineralwerkstoffen zu „experimentieren“ und Collagen zu bilden. RAINER KEMNER

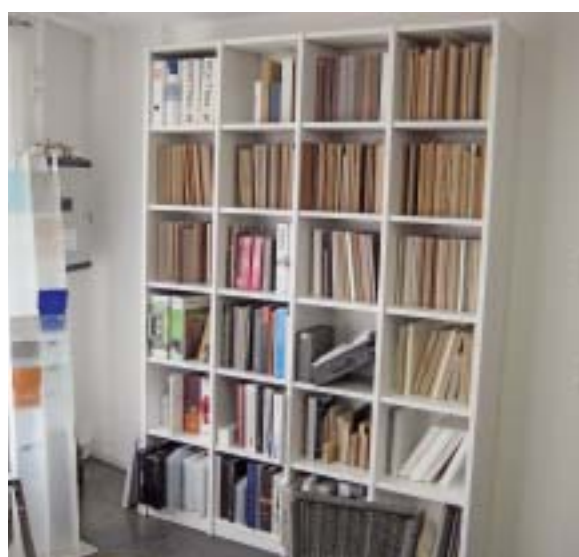
In Handwerk, Handel, bei der Zulieferindustrie und mithilfe spezialisierter Agenturen sind in den letzten Jahren Materialbibliotheken entstanden, die wirkungsvoll die Vielfalt und die gestalterische Kompetenz des Tischler- und Schreinerhandwerks unterstreichen. Wie attraktiv das Kundenberatungs-Instrument „Materialbibliothek“ in der Praxis aussehen kann, zeigen zwei Beispiele: die Tischlerei Kammann aus Fredenbeck bei Stade und die Tischlerei Grimm aus Sottrum bei Bremen.

„Seit wir die Materialbibliothek haben, entscheiden sich unsere Kunden für deutlich hochwertigere Materialien!“ Heiko Schröder und Stefan Warnke, Geschäftsführer der Tischlerei Grimm, präsentieren mehr als 400 Material- und Farbmuster in ihrer Bibliothek. Die beiden Tischlermeister setzen auf eine gute und umfassende Beratung und haben deshalb im Jahr 2011 ihre Mustersammlung gegen eine großzügige Materialbibliothek getauscht. „Wir wollen die Kunden inspirieren, aber auch die optimale Lösung, passend zum persönlichen Lebensstil, finden.“ Die Tischlerei Grimm bietet seit fast 25 Jahren die klassischen Leistungen einer Bau- und Möbeltischlerei an. Dass Möbelhäuser und

Baumärkte mittlerweile auf einer schier unüberschaubaren Fläche Tausende von Exponaten, Möbeln und Bauelementen präsentieren, brachte auch Schröder und Warnke zum Nachdenken. Schließlich verfügte man weder über die Fläche, noch über die Vielzahl der Ausstellungsstücke, kann aber natürlich ein Vielfaches an Varianten und Modellen individuell für seine Kundschaft herstellen. Heiko Schröder und Stefan Warnke haben sich das Konzept für ihre Materialbibliothek gut überlegt: Sie empfehlen: „Alle Materialmuster mindestens in Größe DIN A4 – das ist zwar teurer, aber auch das trägt dazu bei, den Kunden hochwertigere Materialien schmackhaft zu machen.“ Fotorealistische Darstellungen von Entwürfen und reale Exponate für den Möbel- und Fensterbau ergänzen die Präsentation. Und noch ein Tipp vom erfahrenen Bibliothekar: „Das teuerste Material wird zwar kaum gekauft, aber das billigste will der Kunde auch nicht. Das heißt, die Kaufentscheidung tendiert vielfach zur arithmetischen Mitte – und die kann ich verschieben, je teurer und verrückter die Materialien auf dem anderen Ende der Skala sind!“ Und weil die Materialbibliothek zu groß und zu schwer ist, um sie zur lokalen Gewerbeschau zu



Minna, Heinz und Jan Kammann haben mit der klassischen Mustersammlung begonnen (u.), investierten dann in eine anspruchsvolle Präsentation auf ca. 20 m² Grundfläche (2. v. u.), um dann 2013 das vollausgestattete „Konzepthaus Kammann“ zu eröffnen (o).



transportieren, nimmt man gewissermaßen ein „Muster der Mustersammlung“ mit: Die 1:1-Abbildung des Regales betont den kreativen Anspruch des Unternehmens.

Von der klassischen Mustersammlung zum Konzepthaus

Auch bei der Tischlerei Kammann hat eine „Evolution“ stattgefunden: Begonnen hat man mit der klassischen Mustersammlung, investierte dann aber in eine anspruchsvolle Präsentation in einem Besprechungsraum auf ca. 20 m² Grundfläche, um dann 2013 das vollausgestattete „Konzepthaus Kammann“ zu eröffnen. Hier können anspruchsvolle Kunden und Architekten aus dem Hamburger Raum beraten werden. Minna, Heinz und Jan Kammann haben ihr Konzepthaus gemeinsam entwickelt. Auf zwei Ebenen mit 375 m² Ausstellungsfläche werden komplett eingerichtete Themenwelten „Küche“, „Bad“, „Wohnen“, „Schlafen“ und „Arbeiten“ präsentiert. Aber auch eine deutlich vergrößerte Materialbibliothek spielt eine wesentliche Rolle bei der Beratung. Heinz Kammann kann beispielsweise lackierte Gläser, Materialmuster und Möbelgriffe zu individuellen Material-Collagen kombinieren. Selbst der Besprechungstisch konnte aufgrund der gelungenen Präsentation schon mehrfach verkauft werden – das war zwar nicht beabsichtigt, spricht aber für die positive Resonanz bei der Kundschaft. ■

www.tischlerei-grimm.de
www.tischlerei-kammann.de



Der Autor
Dipl.-Ing. (FH) Rainer Kemner
ist als Berater beim Verband
des Tischlerhandwerks Nieder-
sachsen/Bremen angestellt.
www.tischlernord.de



Alte Dichtungen
müssen RAUS!



GfA-Dichtungen
müssen REIN!



Jetzt Katalog mit 4.587 Profilen
oder Musterdose bestellen:
service@gfa-dichtungen.de

GfA-Dichtungen
Joachim Hagemeier GmbH

Telefon: +49 41 85/5840-0
www.gfa-dichtungen.de