

Reif für die Insel?

Es gibt sie, die Tischler und Schreiner, die bereits erfolgreich im Ausland tätig sind. Hier verraten Ihnen die Kollegen, wie sie das geschafft haben und welche Erfahrungen sie bei ihren Aufträgen fern von zu Hause machen.



100 Prozent Ausland

Wir sind mit 50 Mitarbeitern im Laden- und Innenausbau tätig und zwar ausschließlich im Ausland. Vor acht Jahren haben wir auf der Messe Interstore in Utrecht ausgestellt, das war der Anfang. Um uns den dortigen Markt zu erschließen, hat die ganze Verkaufsabteilung niederländisch gelernt. Ohne die jeweilige

Landessprache zu beherrschen, geht fast nichts. Vor vier Jahren sind wir nach Großbritannien gegangen, dort arbeiten wir mit eigenen Außendienstlern. Die Mitarbeiter im Betrieb haben eine einjährige Inhouse-Schulung in Englisch bekommen. Zur Zeit gehen wir Frankreich als neuen Markt an, demnächst dann Schweden.

Josef Lepping, Holztechnik Schwanekamp, Vreden

Fenster für England

Durch eine von der Handwerkskammer organisierte Markterkundungsreise im vergangenen Jahr wurden wir auf den englischen Markt aufmerksam. Nach dem Besuch der Messe »Interbuild« in Birmingham und Gesprächen mit englischen Bauunternehmen und Architekten stellten wir fest, dass das deutsche Handwerk hier einen sehr hohen Stellenwert hat. Das veranlasste uns, weitere Kontakte mit englischen Firmen aufzubauen. Mittlerweile haben wir die ersten Fensterelemente im Raum London geliefert und montiert. Aufgrund der deutschen Qualität sehen wir durchaus Chancen, uns mittelfristig einen Markt aufzubauen. Wir werden dieses Jahr auf der Interbuild (28.10 bis 01.11.07) am deutschen Gemeinschaftsstand unsere Produkte ausstellen.

Maria Daldrup, Daldrup Fensterbau, Schöppingen

Der Ruf der Berge

Wir sind Objekteinrichter mit Schwerpunkt Hotels und arbeiten häufig in der Schweiz.

Gut, dass ich zu Beginn nicht gewusst habe, wie aufwändig die Formalitäten sind (die Schweiz ist kein EU-Land!) – ich hätte



wahrscheinlich viel zu viele Bedenken gehabt.

Unsere Firma tritt vor Ort als Generalunternehmer auf und verfügt über ein starkes Netzwerk von Partnern aus allen Gewerken. Mit diesen Betrieben arbeiten wir seit Jahren zusammen und es klappt hervorragend. 20 bis 60 Prozent unseres Umsatzes (die Anzahl und Größe der Aufträge schwankt beträchtlich) machen wir auf diese Weise im Ausland.

In diesem Jahr haben wir erstmals zwei Auszubildende aus Frankreich und zwei von uns gehen dorthin. Das ist vielleicht auch eine Möglichkeit, einen neuen Markt zu erkunden ...

Markus Hinnüber, Fa. Kreienbaum, Warendorf

Viva Espana

Wir gehen mit unseren deutschen Kunden ins Ausland, wenn diese dort z. B. eine Filiale oder eine Zweitwohnung einrichten. Unser Hauptaugenmerk liegt z. Zt. auf Spanien.

Im letzten Jahr war ich als Besucher auf der Messe Construmat in Barcelona, um Kontakte zu knüpfen. Im Süden müssen Bauvorhaben i.d.R. bis Pfingsten bezugsfertig sein.

Der Bedarf an Handwerksleistungen in dieser Zeit passt ganz gut zur hierzulande typischen Flaute zwischen März und Mai. Mehr als zehn Prozent Umsatzanteil sehe ich mittelfristig nicht. Dennoch ist es für wichtig, sich mit diesen Fragen auseinander zu setzen.

Andreas Mayr, Schreinerei Ludwig Mayr, Manching





New York, New York

In USA, Europa und Asien haben wir Wohnungen, Häuser und Geschäfte aus gestattet. Die Zeichnungen bekommen wir per E-Mail, bemustern bis zur Freigabe, fertigen dann die Teile und schicken Sie per Container über den Teich. Die fertigen Einbauten sehe ich eigentlich nie. Nur auf Fotos. Wir machen bis zu 50 Prozent unseres

Umsatzes mit Auslandsaufträgen. Man muss sich darüber im Klaren sein, dass man ins Ausland keine fehlerhafte Qualität liefern kann. Die Kunden erwarten einwandfreie Arbeit und pünktliche Lieferung. Für Betriebe unserer Größenordnung (22 Mitarbeiter), halte ich es für unabdingbar, sich mit diesem Thema zu beschäftigen. *Reinhard Schips, Kreative Möbelwerkstatt, Köngen*

Mehr ist möglich

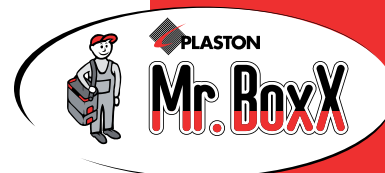
Ich bin Gesellschafter und Geschäftsführer eines Schreinereibetriebes am linken Niederrhein mit 55 Mitarbeitern. Wir arbeiten bisher relativ wenig im Ausland, wollen das aber intensivieren.

Mittelfristig kann ich mir einen Umsatzanteil im zweistelligen Bereich vorstellen. Unsere Aktivitäten konzentrieren wir erstmalig auf England. Unlängst haben wir ein Einfamilienhaus in Manchester ausgebaut. Problematisch ist, dass die Auftragsvergabe an einzelne Gewerke in England unüblich ist.

Fast alles läuft über einen „main contractor“, der sich dann Subunternehmer sucht. Als Einzelfirma hat man kaum eine Chance, jedenfalls nicht bei privaten Auftraggebern.

Dieter Göller, Cleve Innenausbau, Moers

ER ist der Unterschied zwischen Handwerker und Profi-Handwerker:



SWISS TECHNOLOGY



System einfach stapelbar



BoxX-XL300



BoxX-S



BoxX-L240



BoxX-Bag



BoxX-L120



BoxX-Bag Plus



BoxX-Lid1



BoxX-Belt



BoxX-Inbox

einfach.
clever.
arbeiten.

www.mr-boxx.com