

TISCHLER

Offizielles Fachorgan der Bundesinnung und der Landesinnungen der Tischler | Dezember 2018

JOURNAL 12



Kante zeigen

Für ein optimales Ergebnis beim Kantenanleimen sind viele Faktoren verantwortlich. Wie Sie die perfekte Fuge erreichen.

Chancen nutzen

Ein neues Programm für die CE-Unterstützung

AB SEITE 8

Zusperrern ohne Schlüssel

Fenster, Tür und Sonnenschutz als smarte Bauteile

AB SEITE 32

Perspektivwechsel gefragt

BETRIEBSFÜHRUNG Die Inhaber Maria und Peter Mohr wollten mehr mit ihrem Familienbetrieb erreichen und arbeiten deshalb seit einem Jahr mit dem Mentor Roland Schraut zusammen. Nicht nur wirtschaftlich hat sich für die Tischlerei in dieser Zeit vieles verändert. Text: Thomas Prlic

Über eine schlechte Auftragslage können sich Maria und Peter Mohr derzeit nicht beklagen. In der Werkstatt ist jede Menge zu tun, die Auslastung reicht weit bis ins kommende Jahr hinein. Alle paar Minuten läutet beim Besuch des Tischler Journals das Telefon im Büro.

Dass in der Tischlerei Mohr derzeit alles rund läuft, dafür ist nicht nur die gute Konjunktur verantwortlich, die dem achtköpfigen Betrieb volle Auftragsbücher beschert. Maria und Peter Mohr haben in den vergangenen Monaten in ihrem in Eggersdorf bei Graz ansässigen Unternehmen an vielen kleineren und größeren Rädern gedreht, ihre Preispolitik geändert, das „Corporate Design“ für ihren Betrieb neu gestalten lassen und auch sonst noch viel vor. Aktuell wird die Internetpräsenz neu erstellt, ein Onlineshop ist in Planung, und 2019 sollen Besucher von Mohr Möbeldesign in einem neu konzipierten Showroom empfangen und begeistert werden.

MENTORING-PRINZIP

Den Anstoß für viele dieser Ideen haben Maria und Peter Mohr über die Zusammenarbeit mit dem Mentor Roland Schraut bekommen. Den aus Nürnberg stammenden Profi haben sie vor über einem Jahr als Gastredner bei einem Impulstag des Bettensystem-Herstellers ProNatura kennengelernt. Schraut begleitet und betreut mit seiner „Sales Academy“ viele Handwerksbetriebe, die sich weiterentwickeln wollen. An sieben Academy-Tagen vermittelt er wertvolles Spezialwissen für die erfolgreiche Betriebsführung, zusätzlich steht er den Unternehmern ein Jahr lang telefonisch zur Seite. Wesentlicher Bestandteil dieser kontinuierlichen Zusammenarbeit ist immer ein persönlicher Besuch des Mentors im Betrieb. Gemeinsam mit dem Unternehmer analysiert der Spezialist vor Ort die Situation und gibt den Teilnehmern konkrete Handlungsideen mit auf den Weg.



Maria und Peter Mohr haben in den letzten Monaten ihren Betrieb schrittweise verändert und neu aufgestellt.

MEHR DARAUS MACHEN

Oft wenden sich Firmeninhaber an Roland Schraut, wenn es gerade einmal nicht so gut läuft. Die Firma Mohr Möbeldesign war hier ein eher untypisches Beispiel. Zwar hatte man seit der Gründung 1994 auch mit wirtschaftlichen Tiefs zu kämp-

fen, diese sind aber längst überwunden. Heute beschäftigen Maria und Peter Mohr sechs Mitarbeiter – davon zwei Lehrlinge – und produzieren maßgefertigte Möbelstücke für gehobene Ansprüche. Damit war man in den vergangenen Jahren durchaus erfolgreich. „Aber wir hatten oft das



Im Tischlereibetrieb entstehen maßgefertigte Möbelstücke für gehobene Ansprüche.

Gefühl, dass wir zu günstig anbieten und uns für unsere Leidenschaft und professionelle Arbeit noch nicht wirklich belohnen“, erzählt Maria Mohr.

EINE FRAGE DES BLICKWINKELS

Eine Erkenntnis des Firmenbesuchs war die Tatsache, dass die Außenwirkung des Unternehmens noch nicht mit den Ansprüchen der Zielkunden übereinstimmt. „Der Anzug den ihr aktuell anhabt, passt nicht zur Wertigkeit, die ihr bietet. Kunden im hochwertigen Segment erwarten andere Gegebenheiten – sowohl auf eurer Internetseite, erst recht aber vor Ort“, so die Aussage des Experten. Bislang gab es nur einen sehr kleinen Ausstellungsbereich, eine Art Notlösung. Damit wurde klar, dass die Marktpräsenz von Mohr Möbeldesign grundsätzlich überarbeitet werden musste.

FRISCHE IMPULSE

„Wir wussten ja schon vorher, dass wir Veränderungen anstoßen wollen. Aber womit beginnst du? Was sind die richtigen Schritte? Dazu braucht es manchmal jemanden von außen, der einen mit in die Vogelperspektive nimmt und hilft, die Dinge aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten“, sagt Peter Mohr über die Entscheidung, sich Unterstützung bei einem externen Berater zu holen. Gespannt beobachtete Sohn Maximilian die steigende Begeisterung und Veränderungsbereitschaft der Eltern. Der Absolvent der HTL Mödling studiert derzeit in Wien Architektur. Mit dem Mut, sich am Markt mit einem neuen, hochwer-

tigen Konzept zu präsentieren, konnte sich der angehende Architekt sofort anfreunden. Und mehr als das: Er ist inzwischen treibende Kraft im Betrieb, wenn es darum geht, anspruchsvolle Kunden mit architektonisch spannenden Konzepten zu begeistern.

Was sich in der steirischen Tischlerei fast logisch innerhalb der Familie ergeben hat, kann für andere Betriebe über eine externe Zusammenarbeit interessante neue Möglichkeiten bringen, meint Roland Schraut: „Ich gebe oft den Tipp, sich die Innenarchitektur ins Haus zu holen, um das eigene Gestaltungsspektrum zu erweitern. Eine



Roland Schraut betreut mit seiner „Sales Academy“ Handwerksbetriebe, die sich weiterentwickeln wollen.

sanfte und offene ‚Ehe‘ zwischen Tischlerei und Innenarchitektur kann ein hochwirksames Instrument für eine Weiterentwicklung sein.“

WERT UND WERTSCHÄTZUNG

Dabei geht es in der Zusammenarbeit mit dem Coach nicht nur darum, mit verschiedensten Maßnahmen neue Geschäftsfelder zu erschließen oder die Erträge zu steigern. „Eine wichtige Frage an die Academy-Teilnehmer ist immer, wie sie persönlich einen Tag als Unternehmer erleben wollen“, erzählt der Mentor. Dabei geht es also eher um eine innere Einstellung und um die Erwartungen an das eigene Lebens- bzw. Arbeitsgefühl. Für die Familie Mohr waren die vergangenen Monate auf diese Weise enorm hilfreich, das eigene Selbstbewusstsein zu stärken. „Auf eine sehr angenehme, positive Art hat es Roland Schraut immer wieder geschafft, uns Mut zu machen, zu inspirieren. Durch seine Unterstützung haben wir uns getraut, höhere Ziele anzudenken oder manche Schritte erst zu gehen“ sind sich Maria und Peter Mohr einig. Mit diesem Mut hat die Familie in den vergangenen Monaten den gesamten Betrieb schrittweise verändert und neu aufgestellt. Mit neuem Selbstbewusstsein ausgestattet hatten die drei auch den Mut mehrfach „nein“ zu sagen: Und zwar dann, wenn schon in der Angebotsphase erkennbar ist, dass Kunde und Betrieb in ihrer Wert- und Preisvorstellung einfach nicht zusammenpassen. Das Risiko hat sich gelohnt – die Erlöse des Betriebs haben sich heuer erheblich verbessert. Und nicht nur das. „Generell macht die Arbeit jetzt einfach wieder mehr Spaß“, sagt Peter Mohr, dem auch bewusst ist, dass man sich bei all der positiven Energie nicht darauf verlassen darf, dass sich die vielen Vorhaben wie von alleine erledigen. „Man muss die Dinge dann auch in die Hand nehmen – der Schlüssel zum Erfolg ist man schon immer selbst.“

IM ÜBERBLICK

Sales Academy von Roland Schraut für Unternehmer im Handwerk: sieben Seminartage, ein halber Tag persönliches Coaching & Analyse vor Ort, ganzjährig Telefoncoaching. Start der nächsten Seminarreihe in Österreich: 25. 2. 2019, Hotel-Restaurant Ammerhauser, Dorfstraße 1, 5102 Anthering, www.salesacademy.ag

FOTOS: MOHR, HANNES MAUTNER