

[Der Einrichtungsprofi

von Christine Speckner

Eine Innenwand aus Moos. Kennen Sie nicht? Solche außergewöhnlichen Materialien sind in der Ausstellung der Schreinerei Uebelhack in Freiburg zu sehen. In einer einfachen Mietwohnung, die Schreinermeister Oliver Freymark mit dem richtigen Gespür zu einem Vorzeigeraum umgewandelt hat.



Wohnen Sie hier?“ Diese Frage bekommt Oliver Freymark oft zu hören. Seine Ausstellung in Freiburg-Haslach ist ja auch so heimelig, dass man sich fast wie zu Hause fühlt. Wenn der Schreinermeister seine Kunden die Stufen der alten, von ihm sanierten Buchenholztreppe hinaufführt, ist die persönliche Atmosphäre gleich zu spüren. Im Obergeschoss des Hauses angekommen, schließt er die Tür auf und schon steht man in der Wohnung, Pardon, in der Ausstellung der Schreinerei Uebelhack. Hier ist es lange nicht so geräumig und stylish wie in einem Neubau. Kein futuristisches Ambiente. Nein, es ist, wie es ist – in einem renovierten Altbau der 1950er-Jahre. Eine Zimmerwand ist einige Zentimeter schief und im Bad ragt das Abflussrohr der Toilette des darüberliegenden Stockwerks etwas in den Raum hinein. Oliver Freymark strahlt. Genau dafür entwickelt er perfekte Lösungen, die sowohl handwerklich als auch optisch überzeugen: „Wir haben in diesem Fall das Kniestück einfach mit einer geschwungenen Decke verkleidet“, erklärt er. Der Kunde schaut und merkt: Hoppla, da redet ein Fachmann, der sich wirklich auf individuelle Bedürfnisse und Wohnsituationen einstellt.

Die Planungswerkstatt der Schreinerei Uebelhack bietet eine Fülle durchdachter Details zum Anfassen und Entdecken. Inklusiv fachmännischer Beratung von Inhaber Oliver Freymark

”
**Die Kombi von Zukauf und
 Eigenfertigung bietet ein
 deutlich erweitertes Leis-
 tungsspektrum.**

Oliver Freymark

Top Partner, top Material

Als Oliver Freymark mit seiner Frau Johanna vor 18 Jahren die Schreinerei Uebelhack übernahm, stand fest: Am Firmennamen wird nicht gerüttelt. Auch wenn er nicht gerade nobel klingt, so war der Vorgänger in der Region doch bekannt für beste Qualität. Klar ist auch: „Wer den Namen einmal gehört hat, vergisst ihn nicht mehr“, so Freymark, der seit 2004 TopaTeam-Partner ist. „Dadurch haben wir die Möglichkeit, die eigene Fertigung mit hochwertigen Produkten zu erweitern. Eine super Ergänzung, die günstiger ist, wie wenn wir alles selbst fertigen.“ Zum Team gehören neben seiner Frau, die das Büro managt, drei Schreinergelegen. Nach der Firmenübernahme stieß man im Büro räumlich bald an Grenzen. Als dann vor zehn Jahren eine Wohnung im benachbarten Wohnhaus des früheren Firmeninhabers frei wurde,

nutzte Freymark die Chance. Nach der Renovierung richtete er im Obergeschoss eine ehemalige Mietwohnung (76 m²) als Showroom ein. Das kommt gut an – gerade weil die Raumaufteilung eher bodenständig wirkt und nicht überkandidelt. Es gibt eine Küche mit Essbereich, Schlafzimmer, Arbeitszimmer und Bad/WC. Das Beratungs- und Verkaufsgespräch findet am Esstisch statt. An der Wand gegenüber hängt ein großer Bildschirm, an dem Oliver Freymark mit SketchUp Einrichtungsideen vorstellt und mit dem Kunden live umsetzt. Dabei präsentiert er neben Eigenfertigungen auch Möbel des Herstellers Invarado: „Als Invarado-Partner können wir individuelle Möbel nach Maß

zu Preisen eines Serienherstellers anbieten.“ In der Ausstellung präsentiert er neben Eigenanfertigungen auch Gleit-schiebetür-Systeme von Eichenhaus. Im Schlafzimmer, das größtenteils nicht gerade üppig ausfällt, zeigt die Schreinerei erfolgreich ProNatura-Schlafsysteme. „Die Qualität überzeugt uns“, so Freymark. Die Rückwand des Schlafraums ist leicht schief. Um dies auszugleichen, wurde ein Einbauschrank nach Maß gefertigt. Vorteil: „Die Kunden sehen beispielhaft, wie wir gerade auf nicht optimale Gegebenheiten eingehen und Lösungen bieten.“

Farb- und Wohnstilberatung

Das Highlight der Ausstellung ist die Wohn-Werkstatt. Oder wie Freymark sagt: „Eine ganze Bibliothek voll Materialien.“ In 25 Berufsjahren hat sich der gebürtige Münchner zum Spezialisten für ganzheitliche Raumgestaltung weitergebildet. Zunächst bei TopaTeam, später beim Handelspartner Eichenhaus. In dieser Zeit ist der umfangreiche Fundus an Fachwissen stetig gewachsen. Heute steht eine Vielzahl an Bemusterungen zur Wahl. „In unserer Ausstellung sieht der Kunde Materialien, von denen er vielleicht nicht einmal wusste, dass es sie gibt oder dass man sie für die Raumgestaltung einsetzen kann“, so der Schreinermeister. Beim Erstgespräch im Showroom wählt der Kunde mithilfe einer Materialcollage seinen persönlichen Wohnstil aus. Ob »



Eine große Auswahl an Mustern lässt sich einfach aus der Schublade ziehen.
 Die ehemalige Altbauwohnung wurde renoviert und zu einem Showroom mit wirkungsvollem Beleuchtungs- und Farbkonzept umgebaut



Die Möbelausstellung der Schreinerei Uebelhack befindet sich in einem separaten Altbau auf dem Firmengelände. Mit guter Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel

» Klassisch, Natur, Tradition, Romantik oder Trend. Ob klassisch-elegant, puristisch-reduziert oder stylish-urban. „Gemeinsam finden wir den persönlichen Geschmack.“ Die Materialcollage stellt sicher, dass alle ausgewählten Designs und Produkte zueinander passen. Welche Wandfarbe passt zu welchem Stuhl? Welche Oberfläche zu welchem Holz? Anhand von Bildkarten analysiert der Raumgestalter mithilfe eines Wohnstil- und Farbtests, welchen Stil der Kunde bevorzugt. „Daraus entwickeln wir im Gespräch ein ganzheitliches Raum- und Farbkonzept. Die meisten Menschen haben ja nicht nur einen Wohnstil, sondern auch Berührungspunkte mit weiteren Stilen.“ Oliver Freymark beschäftigt sich leidenschaftlich und intensiv mit Materialien, Werkstoffen und deren Einsatz. Immer ist er auf der Suche nach neuesten Trends. So stieß er auf die Online-Materialbibliothek der Agentur „Raumprobe“, die er regelmäßig nutzt. „Für mich als Planer ist das eine wichtige Schnittstelle zu hochwertigen

Die Ausstellung zeigt Lösungen für den Altbau. Die geschwungene Deckenverkleidung verbirgt das dahinterliegende Toilettenrohr des darüberliegenden Stockwerks



„In unserer Wohnwerkstatt kann der Kunde Materialunterschiede fühlen, die er auf Bildern nicht sehen kann.“

Oliver Freymark

Herstellern.“ Die Onlinesammlung umfasst über 50.000 Muster und über 4.200 Materialien, mit detaillierten Informationen. Dazu bietet die Datenbank einen Materialfilter für eine effiziente Recherche.

Aus eins mach viele

Je nach Wohnstil und bevorzugter Farbwelt des Kunden bietet der Showroom verschiedenste Materialien und Muster zum Anfassen. Auch sehr außergewöhnliche, wie echtes, in Kunststoff eingelegtes Gras. Am Bildschirm werden die Einsatzmöglichkeiten visualisiert. Ebenso Referenzbeispiele für Lichtkonzepte, welche Freymark selbst erstellt. Dass sich der Handel mit Qualitätsmöbeln namhafter Hersteller lohnt, erläutert er an folgendem Beispiel: „Für die Eigentumswohnung eines Ehepaars war zunächst nur eine Ganzglas-Schiebetür für das neu gestaltete Badezimmer im Gespräch. Am Ende haben wir dazu passend zwei weitere Ganzglastüren ausgeführt. Und mehrere, auf Maß gefertigte Einbaumöbel: einen Einbauschränk in die Garderobennische mit Eichenhaus-Gleittür, einen Kleiderschrank mit vier Eichenhaus-Gleittüren, eine Eckvitrine in Vogelaugen-Ahorn, ein individuell eingepasstes Stauraummöbel im Bad. Dazu die Verbesserung des Schall- und Einbruchschutzes an der Wohnungseingangstür. Alle Möbel haben wir selbst entworfen.



Davon waren verschiedene Nachbarn im Haus sowie deren Schwager so überzeugt, dass wir noch drei weitere Wohnungstüren in Sachen Einbruchschutz nachrüsten konnten.“

Online den Umsatz steigern

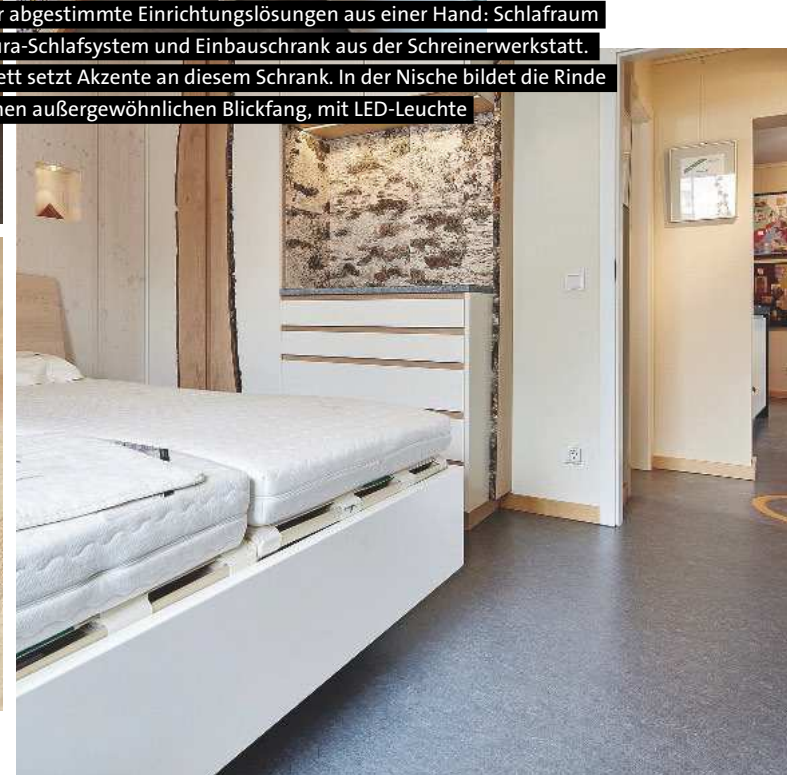
Ein gutes Mittel der Kundengewinnung ist die Suchmaschinenoptimierung (SEO). Entsprechend wird die Firmenhomepage der Schreinerei Uebelhack gepflegt – und zwar vom Inhaber und seiner Frau persönlich. Mit der Beauftragung einer Agentur für SEO machte man keine guten Erfahrungen. Das war ein Flop. Zwar gab es bei Suchmaschinen tolle Klickraten. Doch leider mit falschen Suchbegriffen wie „Schreiner, billig“. Folglich passten die Kundenanfragen nicht zum Qualitätsniveau. Aus diesem Grund nahmen Freymarks das Online-Marketing selbst in die Hand und arbeiteten sich in die Materie ein. SEO ist heute kein Fremdwort mehr. Zudem werden Anzeigen bei Google AdWords geschaltet, was zu einer spürbaren Nachfrage im Bereich ihrer Kernkompetenz geführt hat: individuell gestaltete Einbauschränke. Ein Unternehmen, das sich auf Produkte spezialisiert, kann die Ausrichtung bei AdWords entsprechend festlegen. Kosten entstehen für den Betrieb erst, wenn jemand auf die Anzeige klickt, um die Webseite zu besuchen. Oder wenn jemand bei der Schreinerei anruft. „Mit AdWords



Aufeinander abgestimmte Einrichtungslösungen aus einer Hand: Schlafraum mit ProNatura-Schlafsystem und Einbauschränk aus der Schreinerwerkstatt. Ein Birke-Brett setzt Akzente an diesem Schrank. In der Nische bildet die Rinde der Birke einen außergewöhnlichen Blickfang, mit LED-Leuchte



Anfassen erwünscht. Zur Auswahl stehen nicht alltägliche Materialien wie zum Beispiel echtes Moos. Ein haptisches und optisches Erlebnis



können wir verfolgen, wie viele Nutzer unsere Anzeige gesehen, die Website besucht und angerufen haben“, so Freymark, der in der Region gut vernetzt ist. Seit sieben Jahren ist er aktives Mitglied im Unternehmernetzwerk BNI (Business Network International), das weltweit organisiert ist. Gemeinsames Ziel: mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen. Jeden Dienstagmorgen treffen sich die Handwerker, Künstler und weitere Geschäftsleute zum gemeinsamen Frühstück. Dann darf jeder 60 Sekunden lang sich, seine Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Damit schule er sein eigenes Vertriebsteam erfolgreich, sagt Freymark: „Ein nicht unerheblicher Umsatzanteil kommt über diese Empfehlungen.“ •

Schreinerei Uebelhack, Inh. Oliver Freymark

Portfolio | Individuelle Möbel, Sonderanfertigungen und Einbauschränke, Einbruchschutz, Austausch von Fenstern und Türen, Reparaturen. Produktion in der eigenen Schreinerei bzw. Zukauf. Ganzheitliche Raumplanungen (Wohnstil, Raumkonzept, Material, Farbe, Licht, Möbel)

Zielgruppe | Privatkunden und kleine, inhabergeführte Unternehmen

Handelsware | Schlafsysteme, Betten, Stühle, Büromöbel, Küchenmöbel, Küchengeräte, Arbeitsplatten (Naturstein, Quarzstein, Mineralwerkstoff, Holz), Gleittüren, Türen, Fenster, Insektenschutz, Leuchten

Mitarbeiter | 3 Schreiner Gesellen, 1 kaufmännische Angestellte

Ausstellungsgröße | 76 m²

Jahresumsatz | 460.000 Euro

Anteil Schreinerei | 60 Prozent

Anteil Handelsware | 40 Prozent

Handelspartner | Eichenhaus, Rempp Küchen, Luther Naturstein, Kneer Südfenster, Erfeba, Beka Holzwerk, Beschläge Koch, Häfele, Neher Insektenschutz, SLV, Liebherr, Siemens, AKP Carat, Caresse, Domus, Forcher, ProNatura, InVardo und alle weiteren TopaTeam-Lieferanten

Einkaufsgemeinschaft | TopaTeam

www.schreinerei-uebelhack.de