

Wir inszenieren Käuferlebnisse

SPECIAL WIRTSCHAFT IN NRW



Heinz-Gerd Hagen (m.) im Gespräch mit Michael Weber (l.) und Franz Wigger (r.), zwei von vier Projektleitern

WF: Ihr Unternehmen ist seit vielen Jahren im Innenausbau und Ladenbau tätig. Inwieweit haben sich die Anforderungen der Kunden im Laufe der Zeit verändert?

Heinz-Gerd Hagen: Die Anforderungen der Kunden sind grob die gleichen wie eh und je: Gewünscht werden Produkte aus Holz und Holzwerkstoff, Einzelstücke, durch erstklassige Handwerksarbeit erstellt, langlebig und im Design zeitlos, auf qualitativ höchstem Niveau. Diesem Wunsch kommen wir nach – früher wie heute. Was sich jedoch geändert hat, sind der Weg dorthin sowie die Rahmenbedingungen. Die Art und Weise, wie diese Produkte entstehen. Im Tagesgeschäft haben wir immer mit drei Größen zu tun, die es in Einklang zu bringen gilt und die gleichzeitig als Indikatoren für den Erfolg eines Projekts stehen: Zeit, Geld und Qualität. Die Termine werden gefühlt immer enger gesteckt, sodass immer we-

niger Zeit für die Fertigung bleibt. Zudem muss man dauerhaft die Kosten im Blick haben. Beides bekommt man – so unsere Erfahrung – ganz gut mit ständigen Investitionen in die aktuellen Standards der Fertigungstechniken in den Griff. Neben unserem großen CNC-Bearbeitungszentrum, mit dem nicht nur die gängigen Fräs-, Bohr- und Sägearbeiten, sondern durch ein spezielles Aggregat auch das vollautomatische Bekanten von konturgefrästen Werkstücken möglich ist, ha-

Ladenbauer arbeiten am Puls der Zeit. Neben Trends hinsichtlich Design und Materialien müssen sie gleichzeitig neue Organisations- und Arbeitsweisen berücksichtigen. Zudem sind sie gefordert, Handwerk und Automatisierung miteinander zu verbinden, um gleichzeitig Qualität und Effizienz zu gewährleisten. Die Tischlerei Heinrich Hagen überzeugt in diesem Spannungsfeld mit ganzheitlichen Lösungen, die Optik, Qualität und Funktionalität perfekt vereinen.

ben wir dieses Jahr Zuwachs in Form einer CNC-5-Achs-Maschine bekommen. Mit ihr gibt es nahezu keinerlei Grenzen mehr in der Bearbeitung von Werkstücken. So ist es beispielsweise möglich, aus einem Vollkörper einen Ball zu fräsen – wenn man so will: eine 3-D-Maschine. Was die Qualität angeht, so spielen sowohl die Maschinen als auch der Faktor Mensch eine Rolle. Dort ist eine Symbiose aus moderner Maschinenarbeit und handwerklichem Können gefragt.

Das wissen und schätzen unsere meist gewerblichen Kunden, die zu großen Teilen aus dem Bereich der Holzverarbeitung oder verwandten Berufszweigen kommen – seien es Planungsbüros oder holzverarbeitende Betriebe.

WF: Was sind die aktuellen Trends im Ladenbau, worauf legen die Kunden besonderen Wert?

Heinz-Gerd Hagen: Das aktuelle Bild einer Ladeneinrichtung zeigt klare



Zwei Referenzbeispiele des Unternehmens: der Empfangstresen eines Maschinenbauunternehmens sowie ein Konferenzraum

Linien, puristisches Design, Industrie-Look – weniger ist mehr. Kalte Materialien wie Beton oder Stahl werden kombiniert mit warmen Holztönen.

Wie bei jedem Trend handelt es sich aber auch hierbei nur um eine Momentaufnahme. Waren bis vor circa zwei Jahren noch Hochglanzflächen der Renner, sind heute im Gegenteil extrem matte Oberflächen sehr gefragt. Diese gibt es sowohl als 'fertige Platte', also kunststoffbeschichtet, zu kaufen, oder wir erstellen selbst eine Lackoberfläche in der hauseigenen Lackiererei. Im Lackbereich ist momentan der Rohholzeffektlack im Trend. Dieser lässt das Holz ganz natürlich wirken, als sei es gar nicht lackiert worden.

Die Materialien sind immer im Wandel und werden stetig weiterentwickelt. So gibt es beispielsweise Kunststoffoberflächen, die für den Laien nicht mehr von echtem Holz zu unterscheiden sind.

Neben der schlichten Geradlinigkeit bleiben dennoch rundgeformte Bauteile für beispielsweise Empfangs- oder Gastrotheken ein Dauerrenner. Für die Formverleimung werden mehrere Schichten dünnerer Platten in eine Negativform gelegt und mittels Vakuum verpresst. Auch in diesem Bereich sind wir als Zulieferer für andere Holzverarbeitende Betriebe stark gefragt.

WF: Was zeichnet die Tischlerei Heinrich Hagen GmbH aus? Bitte beschreiben Sie uns hierzu doch zusätzlich noch zwei Beispiele für aktuelle Referenzprojekten.

Heinz-Gerd Hagen: Wir sind ein mittelständischer Handwerksbetrieb, ohne starre Strukturen und lange



Die 5-achsige CNC-Maschine in der laufenden Produktion

Entscheidungsprozesse, wendig und schnell, nah am Kunden, in familiärer Atmosphäre. Aktuell arbeiten wir unter anderem an der Erstellung mehrerer Empfangstresen für ein namhaftes Versandunternehmen, sowie an Thekenverkleidungen und Innenausbauten einiger Supermärkte.

WF: Welche Rolle spielt der Messebau für Ihr Geschäft? Wie hat sich dieser in den vergangenen Jahren entwickelt und welches Potenzial sehen Sie hier für die Zukunft?

Heinz-Gerd Hagen: Der Messebau ist neben dem Laden- und Innenausbau nach wie vor eines unserer Standbeine. So haben wir in der Vergangenheit als Zulieferer schon den einen oder anderen Messestand großer Automobilhersteller in Genf mit aufgebaut.

Das Thema Messebau ist ein sehr spezielles und verlangt allen Beteiligten viel ab. So herrscht in diesem Bereich ein oft noch größerer Zeitdruck als bei Aufträgen aus anderen Bereichen. Einmal gelernt damit umzugehen, schätzen unsere Kunden auch hier unser Know-how. Aktuell überwiegen jedoch Aufträge aus dem Laden- und Innenausbau. Ob wir dann ganze Projekte inklusive Planungsarbeit oder Teilprojekte oder 'nur' die Maschinenarbeit

liefern, richtet sich ganz nach den individuellen Bedürfnissen des jeweiligen Kunden.

WF: Ihre Tätigkeit ist zu einem großen Teil stark handwerklich geprägt. Wie schlägt sich der Fachkräftemangel bei Ihnen im Unternehmen nieder? Wie begegnen Sie ihm und wie gehen Sie mit diesem Thema um?

Heinz-Gerd Hagen: Auch wir sind vom Fachkräftemangel nicht verschont. Es ist ein großes Thema, dessen Bewältigung sich in den kommenden Jahren wohl immer schwieriger gestalten wird. Zum einen gilt es die vorhandenen Fachkräfte zu halten, zum anderen, neue dazuzugewinnen. Hier ist das Schaffen von Anreizen gefragt, und zwar nicht nur monetär, sondern vielmehr muss das Komplettpaket stimmen. Dazu zählen dann auch flexible Arbeitszeitmodelle, bei denen im Rahmen unserer Möglichkeiten auf die Wünsche der Mitarbeiter eingegangen wird. Natürlich sind wir als Handwerksbetrieb bei dieser Gestaltung nicht so frei wie andere Berufsgruppen. Dennoch versuchen wir, ein möglichst angenehmes Arbeitsklima zu schaffen, und die Zahlen geben uns Recht. Rund 70% der Belegschaft sind seit ihrer Ausbildung bei uns im

Unternehmen tätig, aber auch die anderen 30% sind jahrelang bei uns – wer einmal kommt und gut ist, der geht so schnell nicht wieder.

Unseren letzten Altgesellen haben wir voriges Jahr nach 49 Dienstjahren in die Rente verabschiedet. Natürlich wollen wir dem Fachkräftemangel auch durch das Ausbilden junger Nachwuchskräfte entgegenwirken.

Als klassischer Handwerksbetrieb bilden wir aus und nehmen (nach Möglichkeit) jedes Jahr einen neuen Auszubildenden auf, sodass bei uns dauerhaft drei Azubis 'mitlaufen'. Der Fachkräftemangel wird jedoch für das gesamte Handwerk noch eine sehr große Herausforderung. Ich blicke dennoch positiv in die Zukunft und bin gespannt, welche Überraschungen sie für uns noch bereithält.

**TISCHLEREI
HEINRICH HAGEN** 
GmbH & Co. Kommanditges.

Tischlerei
Heinrich Hagen
GmbH & Co. KG

Eichenkamp 47
48720 Rosendahl
Deutschland

☎ +49 02547 9335390

✉ info@hagen-ladenbau.de

🌐 www.hagen-ladenbau.de