



Sie gehen auf die Wünsche der Kunden und Mitarbeiter ein und haben eine klare Strategie: Stefanie und Rainer Freialdenhoven

DDS VOR ORT

# Selbstfindung einer Schreinerei

Nicht nur Menschen können unausgeglichen und unzufrieden sein, sondern auch Unternehmen wie eine Schreinerei. Wie sich ein Betrieb wieder auf die Erfolgsspur setzen lässt, zeigen Rainer und Stefanie Freialdenhoven.

**DER BETRIEB LIEF ZWAR GUT**, aber dennoch waren Rainer und Stefanie Freialdenhoven sowie die Belegschaft im Jahr 2012 nicht zufrieden. Das Arbeitsklima war nicht so wie es sein sollte und der Chef war überlastet. »Offensichtlich haben sich die Anforderungen der Kunden und der Mitarbeiter geändert. Wo der Schuh genau drückte, wussten wir nicht. Es musste etwas geschehen«, sagt Rainer Freialdenhoven. Er leitet die Schreinerei zusammen mit seiner Frau. Sie kümmert sich vor allem um das Personalwesen und das Marketing. Von der Handwerkskammer Aachen erfuhren sie, dass es unter dem Namen Wachstumswerkstatt geförderte Betreuungsprogram-

me gibt, die kleinen Unternehmen helfen sollen, sich strategisch auszurichten und sich auf dem Markt zu positionieren.

Im Landesfachverband Tischler NRW haben die beiden für ihren Innungsbetrieb genau dieses Angebot gefunden. Es fasst Gruppen von etwa zehn Betrieben zusammen, die sich ein Jahr lang immer wieder zu Seminaren in Dortmund oder im Schloss Raesfeld zusammenfinden. Es gibt fünf Themenblöcke: Unternehmensstrategie, kaufmännische Unternehmensführung, Personalmanagement, technische Organisation, Marketing sowie den Erfahrungsaustausch. Der Theorie im Seminar folgt die Praxis, und zwar jeweils mit dem Seminarreferenten als Coach im eigenen Betrieb. Er kommt zunächst für einen Tag, erfasst den Ist-Zustand, hilft die Ziele zu erarbeiten und gibt Hausaufgaben auf. Vielleicht zwei Monate

**KONTAKT**

**Schreinerei:** Rainer Freialdenhoven  
52459 Inden, [www.ihr-schreiner.eu](http://www.ihr-schreiner.eu)

**Wachstumswerkstatt:** Fachverband  
Tischler Nordrhein-Westfalen,  
[www.tischler.nrw](http://www.tischler.nrw)

**Strategieberater:** Martin Köhler,  
[www.pe-werk.de](http://www.pe-werk.de)



Das Geschäftsfeld Denkmalpflege gehört zu den strategischen Zielen ...



... und trägt zu etwa 50 Prozent zum Umsatz der Schreinerei bei



Handwerklich schwierige und hochwertige Innenausrüstungen ergänzen das Programm



Im Gespräch kam seine Vorliebe fürs Büro zutage, Lothar Hamacher ist jetzt AV-Mann



Blick in die 500 m<sup>2</sup> große Werkstatt mit konventionellen Maschinen



Mit der Wachstumswerkstatt haben sich auch die Fertigungsprozesse verbessert

Fotos: G. Molinski, dds

später kommt er wieder, begutachtet das Erledigte und hilft am Feinschliff. Für die Freialdenhovens waren nicht alle Themen gleichermaßen dringend, sodass sie sich um die Strategie und das Personal intensiver kümmern konnten und dafür die anderen Themen schneller abgehandelt haben.

Wichtig war es für die beiden, zunächst die persönlichen Wünsche zu erkennen und mit den Belangen der Schreinerei in Einklang zu bringen. Sie stellten sich zunächst die Frage, welche Werte ihnen persönlich wichtig sind und wie sie sich in den Betrieb einweben lassen. Dann ging es darum, was die Schreinerei gut kann und welchen Platz sie auf dem Markt einnehmen soll. »Um diese Fragen zu beantworten, brauchten wir Abstand zum Betrieb. An den Wochenenden sind wir mit unseren Aktenordnern an die Nordsee gefahren und konnten uns dort ungestört damit beschäftigen«, sagt Stefanie Freialdenhoven. Aus der Distanz entwickelten die beiden die Kraft, nicht im Unternehmen, sondern am Unternehmen zu arbeiten. Als ihre zentralen Werte fanden sie die »Ehrlichkeit« und den »Spaß an der Arbeit«, die sie in der Schreinerei kultivieren wollten. Als Schwerpunktbetätigungsfelder entschieden sie sich für die Denkmalpflege, den Möbelbau und Problemlösungen für spezielle Kundenwünsche. Unterstützt vom Referen-

ten und Coach Martin Köhler haben beide diese Ziele mit vielen konkreten Maßnahmen im Betrieb und in der Kundenpflege sowie in der Öffentlichkeitsarbeit umgesetzt. Martin Köhler unterstützte die Schreinerei über die Wachstumswerkstatt hinaus als Berater ein weiteres Jahr.

Die Belegschaft spielte bei der Neuausrichtung eine entscheidende Rolle, schließlich gehört der Spaß an der Arbeit zu den tragenden Säulen der Schreinerei. Gespräche mit den Mitarbeitern brachten die Stärken und Wünsche eines Jeden an den Tag, sodass sich ein wirkliches Team bilden konnte. Zur Entlastung des Chefs war beispielsweise ein Mitarbeiter für die AV gesucht. Dieser war extern nicht zu finden. In der Belegschaft fand sich jedoch ein Kollege, der den Betrieb und die Arbeitsweise bestens kennt und viel lieber im Büro als in der Werkstatt arbeiten wollte.

So schließt sich der Kreis mit zufriedenen, teamorientierten Mitarbeitern, einer starken Marktposition und erfolgreichen Unternehmern.



dds-Redakteur **Georg Molinski** hat Stefanie und Rainer Freialdenhoven in ihrer Schreinerei besucht und konnte sich vor Ort von einem zufriedenen und leistungsstarken Team überzeugen.