

Wer im Glashaus sitzt... hat Erfolg

Nicole und Carsten Leifferrmann haben die Ausstellungsräume ihrer Tischlerei zu einem Haus für modernes Wohnen und Einrichten ausgebaut. Mit im Boot: Handwerkskollegen aus der Region.

Der Mensch steht im Mittelpunkt unseres Handelns« ist die Philosophie der Tischlerei Leifferrmann in Wunstorf. Um diesen Anspruch erfüllen zu können, sind Nicole und Carsten Leifferrmann zum einen Franchisenehmer von TopaTeam geworden. So verfügt die Tischlerei - ergänzend zur eigenen Werkstatteleistung - über eine weiterreichende Produktpalette mit qualitativ hochwertigen Handelswaren. Zum anderen hat sich die Tischlerei (www.leifferrmann.de), mit Partnern zusammengetan, die ebenfalls mit einer konstruktiven Einstellung auf Kunden zugehen und sich erfolgreich am Markt etablieren wollen. Daraus ist ein weit reichendes Netzwerk entstanden, das die folgenden Gewerke umfasst: Rohbau/Bauunternehmen, Zimmerei, Dachdecker, Elektro, SHK, Maler, Fliesen, Metallbau, Baubetreuung/Dienstleistung und Finanzierung.

Alle unter einem Dach

Gemeinsam nutzen die Betriebe die neu gestaltete Ausstellung der Leifferrmanns, die den griffigen Namen »Glashaus« bekommen hat. Dabei ist der Name Programm: »Wir wohnen hier und zeigen den Kunden auch, wie wir leben« so Nicole Leifferrmann. Die Besucher können sich in der über einen gläsernen Hausflur erreichbaren Privatwohnung der Leifferrmanns zu eigenen Einfällen inspirieren lassen. Auch die Tischlerwerkstatt ist von der Ausstellung her durch eine Glastür einsehbar.

Die moderne und offene Architektur des neu gestalteten Tischlereigebäudes

macht die Vielfalt des Angebots authentisch und glaubhaft. Werkstatt, Ausstellung und Wohnhaus sind eine Einheit.

Säulen der Kooperation

Das Netzwerk der Tischlerei Leifferrmann ist auf den Nutzen aller Beteiligten ausgelegt. Dazu gehört, dass jeder Partner sich in der gemeinsamen Arbeit wiederfindet. So sind alle motiviert, sich persönlich ein- und die Gemeinschaft voranzubringen. Die »Konstruktionsmerkmale« des Netzwerkes sind: **Das Glashaus.** In der Ausstellung haben alle Partner gemeinsam Wohnsituationen geschaffen, die den Betrachter inspirieren. Er kann die Produkte und/oder Dienstleistungen ganzheitlich erleben und eigenen Ideen entwickeln. Jeder Kooperationspartner bemustert sein Leistungsangebot im »KreativAtelier«. Zur Mitnahme liegen bereit: Visitenkarten, Hausprospekt, Produkt- und Preisinformationen, Referenzmappe, Musterstücke etc.

Gemeinsame Aktionen. Veranstaltungen wie z. B. »Sicher ist sicher«, »Gartenparty« oder »Gesund leben« geben den Kooperationspartnern die Gelegenheit, ihre Produkte und Dienstleistungen in einem attraktiven Rahmen vorzustellen. Für das Jahr 2007 sind sieben solcher Aktionen vorgesehen **Gemeinsames Marketing.** Die Maßnahmen umfassen u. a. Werbung in Flyern und der lokalen Presse sowie einen koordinierten Auftritt bei regionalen Publikums messen. Zudem können alle Partner die TopaTeam-Wohnzeitschrift »WohnSinn«, die sich die Tischlerei als



Glashaus: erste Adresse für Wohnen und Einrichten im Raum Wunstorf



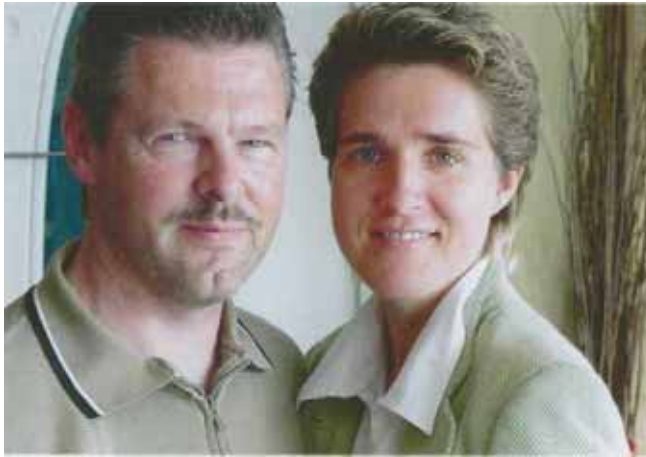
Was 2007 läuft: Aktionsfahrplan der Kooperationspartner

Franchisenehmer in individualisierter Ausführung drucken lässt, in ihren eigenen Räumen auslegen sowie bei Mailings einsetzen.

Gemeinsame Philosophie

»Der Mensch muss im Mittelpunkt unseres Tun und Handelns stehen«, dieser Grundsatz bedeutet für die Partner in der Praxis:

- fachlich kompetente Beratung
- absolute Einhaltung von Vereinbarungen und Terminen
- unmittelbare Angebotserstellung
- ständige Information an den Kunden über den Tätigkeitsstand sowie den Ablauf eines Auftrags



Setzen auf Zusammenarbeit: Nicole und Carsten Leiffemann



Werkstatt, Ausstellung und Wohngebäude bilden eine Einheit



Das Komplettangebot umfasst auch hochwertige Handelsware wie Sitz- und Polstermöbel



In der Ausstellung: der Kundenwunsch zählt, egal welches Gewerk berührt wird

- saubere, fachlich einwandfreie Arbeit
- laufende Absprache/Kontakte mit den beteiligten Gewerken
- Prüfung der Kundenzufriedenheit
- zeitnahe Rechnungsstellung

Das Ziel aller Partner ist, anders zu Arbeiten, erfolgreicher zu Handeln sowie Mut zu ungewohnten zu Sichtweisen haben. Daraus ist ein breit gefächertes Netzwerk entstanden, das viele Bereiche erfasst:

- regelmäßige Weiterbildungsmaßnahmen zur Persönlichkeitsentwicklung, für Verkaufspraktiken und die Konzentration auf das Wesentliche
- Austausch von Kenntnissen und Erfahrungen

- Reflexion bei gemeinsamen Projekten (wie gelaufen, was kann besser gemacht werden und wie)
- Weiterentwicklung der Zusammenarbeit (Status quo: die Partner empfehlen sich gegenseitig / Terminabsprachen für gemeinsame Kundengespräche / jeder macht das Angebot für seinen Bereich und berechnet für sich / Termine und Abwicklung koordiniert und überwacht der Partner, der den Erstkontakt mit dem Kunden hatte)

Die Betriebsinhaber pflegen untereinander Kontakt auf den verschiedensten Ebenen. So entstehen verlässliche Partnerschaften und eine Kultur der gegenseitigen Empfehlungen. *Rudolf Bartl*