



Schreinermeister Marc Weiß blickt optimistisch auf die Zukunft des Handwerks

Einzigartige Arbeiten für ganz individuelle Kundenwünsche

Handwerkskunst aus dem Herzen Baden-Württembergs:
In der Schreinerei Weiß in Pfullingen entstehen maßgefertigte Möbel und Komplettlösungen für den Innenausbau. Im Interview spricht Firmeninhaber Marc Weiß über die Marktsituation, Erwartungen an die Politik, Einrichtungstrends, Kontakte zu privaten und gewerblichen Kunden sowie seine Wünsche für die Zukunft des Handwerks.

„ Wir erhalten viele neue Aufträge durch Empfehlungen zufriedener Kunden. **“**

möbelfertigung: Herr Weiß, wie haben Sie bisher das Jahr 2025 wirtschaftlich erlebt? Was erwarten Sie vom Rest des Jahres?

Marc Weiß: Das Jahr 2025 hat bei uns äußerst positiv begonnen. Bereits im Vorjahr konnten wir mehrere größere Aufträge von Gewerbe Kunden sowie eine Vielzahl zufriedener Privatkunden gewinnen. Die bisherige Auftragslage ist vielversprechend, sodass wir optimistisch in die Zukunft blicken.

möbelfertigung: Welche Wünsche haben Sie an die neue Bundesregierung?

Marc Weiß: Mein Wunsch an die neue Bundesregierung ist, die Bürokratie im Handwerk deutlich zu vereinfachen und abzubauen. Eine weniger bürokratische Verwaltung würde es uns ermöglichen, uns wieder stärker auf unsere



„ Kunden legen zunehmend Wert auf durchdachte, stilvolle Konzepte, die Funktionalität und Ästhetik vereinen. **“**

Foto: Schreinerei Weiß

Kernaufgaben zu konzentrieren und das Handwerk weiterhin attraktiv und wettbewerbsfähig zu halten. Eine Entlastung in diesem Bereich ist für unsere Branche von großer Bedeutung, um Innovationen und wirtschaftliches Wachstum zu fördern.

möbelfertigung: Wie setzt sich Ihre Kundenschaft im Allgemeinen zusammen?

Marc Weiß: Unsere Kunden kommen zu ungefähr gleichen Teilen, jeweils 50 Prozent aus dem privaten als auch gewerblichen Bereich.

möbelfertigung: Wie akquirieren Sie Neukunden und somit auch neue Aufträge?

Marc Weiß: Privatkunden kommen vor allem durch Empfehlungen von zufriedenen, bestehenden Kunden – quasi über Mund-zu-Mund-Propaganda – zu uns. Einen Großteil neuer Kunden gewinnen wir auch über unser Netzwerk mit anderen Handwerkern, die uns weiterempfehlen. Grundsätzlich erhalten wir viele Aufträge durch Empfehlungen, Partnernetzwerke und zufriedene Kunden. Außerdem nutzen wir lokale Werbung sowie

Geschäftsführer Marc Weiß (o.) blickt optimistisch in die Zukunft des Familienbetriebs aus Pfullingen. Bis zur Gründung des eigenen Unternehmens im Jahr 2011 war er bei großen, namhaften Schreinereien tätig. Die Begeisterung für das Arbeiten mit dem natürlichen Werkstoff Holz teilt der Schreinermeister mit seinem kreativen Team von Mitarbeitern (u.).





HANDWERK INTERVIEW



Online-Präsenz, um neue Kunden zu gewinnen und unsere Reichweite zu erhöhen.

möbelfertigung: Ihre Aufträge sind sehr vielschichtig und individuell. Können Sie uns ein paar aktuelle Beispiele oder auch besonders spannende Projekte aus der nahen Vergangenheit nennen?

Marc Weiß: Jedes Projekt bei uns ist einzigartig, und wir haben schon einige spannende Aufgaben erfolgreich umgesetzt. Ein Beispiel ist die vollständige Neugestaltung eines Eventraums für die Firma „Erima“, inklusive Theke und verschiedener Gestaltungselemente. Dabei haben wir die Koordination aller Gewerke übernommen – Maler, Bodenleger, Elektriker und Sanitär. Das war besonders interessant – und das Ergebnis am Ende auch noch mega. Es ist schön zu sehen, wie das Produkt fertiggestellt aussieht.

Ein weiteres Highlight war die Möblierung eines Kindergartens in diesem Jahr. Die Arbeit mit den kindgerechten Raumkonzepten und die Freude, die die Kinder in den neuen Räumen haben, sind unglaublich motivierend.

Auch privat haben wir spannende Projekte verwirklicht. Wir durften die komplette Möblierung von drei Immobilien einer Familie übernehmen, wobei wir bereits in allen drei Objekten Umbauten und Umgestaltungen vorgenommen haben. Das umfasst Garderoben, Wohnzimmer, Küche, Hauswirtschaftsräum, Bad, Kinderzimmer, Schlafzimmer, Ankleide und Zimmertüren. Besonders schön ist, dass wir eng mit den Kunden zusammenarbeiten, was oft in freundschaftlichen Kontakten mündet. Und immer wieder ist es schön zu sehen, wie sich die Entwicklung vom ersten Gespräch bis hin zum fertig montierten Möbelstück vollzieht. Dieser Prozess macht großen Spaß und zeigt, wie aus einer Idee ein hochwertiges Endprodukt entsteht.

möbelfertigung: Sie beschäftigen sich viel mit gewerblichem Innenausbau. Gibt es dort aktuelle Trends?

Marc Weiß: Derzeit sind Lamellenoptiken weiterhin sehr beliebt und im Trend. Ebenso

wächst das Interesse an einer ganzheitlichen Inneneinrichtung, die den Eingangsbereich, Hauswirtschaftsräum, Küche und sogar das Kinderzimmer umfasst. Kunden legen zunehmend Wert auf durchdachte, stilvolle Konzepte, die Funktionalität und Ästhetik vereinen.

möbelfertigung: Machen Sie generell lieber gewerbliche Arbeiten oder lieber im privaten Bereich?

Marc Weiß: Wir machen gerne beide Arten von Projekten – sowohl gewerblichen als auch privaten Innenausbau. Jedes Projekt ist für uns einzigartig, spannend und individuell. Besonders schön ist es, von Anfang an dabei zu sein und den Entstehungsprozess zu begleiten. Es ist immer wieder faszinierend zu sehen, wie aus einer Idee eine beeindruckende Raumgestaltung wird, was die Kunden regelmäßig überwältigt.

möbelfertigung: Was wünschen sich Ihre Kunden beim Thema Küche?

Marc Weiß: Da sind vor allem individuelle Lösungen, die optimalen Stauraum bieten. Natürlich spielt auch die Optik eine entscheidende Rolle, insbesondere bei Küchen, die im Mittelpunkt stehen. Eine moderne, funktionale und ansprechende Gestaltung der Küche ist für unsere Kunden heute unverzichtbar. Besonders wichtig ist dabei für viele die selbst gefertigte Schreinerküche, die höchste Qualität und eine persönliche Note garantieren.

möbelfertigung: Glauben Sie, dass die Geschmäcker in den unterschiedlichen Regionen Deutschlands verschieden sind?

Marc Weiß: Da wir überwiegend regional tätig sind, kann ich diese Frage nur eingeschränkt beantworten. Allgemein sind wir jedoch offen für alle Wünsche und Stile. Aber es ist wahrscheinlich so, dass die Geschmäcker in den verschiedenen Regionen Deutschlands unterschiedlich sind, zum Beispiel zwischen Nord und Süd, da regionale Einflüsse und Traditionen eine Rolle spielen. Diese Vielfalt macht das Arbeiten im Handwerk besonders spannend.

möbelfertigung: Wie informieren Sie sich über Trends bei Oberflächen und Funktionen?

Marc Weiß: Wir sind regelmäßig auf Messen und Fachveranstaltungen. Zudem erhalten wir kontinuierlich aktuelle Informationen von unseren Lieferanten und aus Fachzeitschriften. So bleiben wir stets auf dem neuesten Stand bei Trends zu Oberflächen und Funktionen.

möbelfertigung: Gibt es insbesondere in Küche Dinge, die Kunden vielleicht nicht von sich aus anfragen, sich aber trotzdem gut verkaufen lassen?

Marc Weiß: Ja, da gibt es durchaus ein paar Aspekte. Dazu gehören beispielsweise hochwertige, langlebige Oberflächen, intelligente Stauraumlösungen oder moderne Techniken wie smarte Geräte. Oft zeigen wir unseren Kunden diese Optionen, um ihre Küche noch funktionaler und zukunftssicher zu gestalten. Zudem übernehmen wir die komplette Baubetreuung und planen alle dazugehörigen Gewerke wie Maler, Fliesenleger, Sanitär, Elektrik und so weiter – so gewährleisten wir einen reibungslosen und termingerechten Ablauf.

möbelfertigung: Spüren Sie den viel zitierten Fachkräftemangel?

Marc Weiß: Derzeit spüren wir den Fachkräftemangel noch nicht wesentlich. Aktuell sind zwei unserer Mitarbeiter auf der Meisterschule, diese kommen aber ab Oktober zurück und werden unser Team weiter verstärken.

möbelfertigung: Wie leicht oder schwer finden Sie bei Bedarf neue Mitarbeiter?

Marc Weiß: Insgesamt stellt das kein Problem dar. Bei Bedarf finden wir gut geeignete neue Mitarbeiter, sodass wir unserem Wachstum und unseren Projekten weiterhin gut gegenüberstehen und gewachsen sind.

möbelfertigung: Sie sprechen von Wachstum. Das klingt erfreulich. Haben Sie vor, Ihr Unternehmen künftig zu vergrößern?

Marc Weiß: Ja, das ist tatsächlich sehr erfreulich. Bei unserem aktuellen Standort kommen wir langsam an unsere Grenzen, daher schauen wir nach weiteren Möglichkeiten, um unsere Kunden noch besser zu bedienen und unseren Service zu verbessern. Um unser Unternehmen weiter nach vorne zu bringen, planen wir unter anderem die Anschaffung einer neuen Liegendplattensäge mit Flächenlager, einen größeren Bankraum sowie einen eigenen Lackraum. Damit wollen wir die Produktion effizienter gestalten und unsere Leistungsfähigkeit deutlich steigern. Somit ist klar, dass wir in Zukunft auch eine Vergrößerung unseres Unternehmens anstreben, um unsere Wachstumsziele zu erreichen.

möbelfertigung: Wie hat sich Ihre Aktivität auf Social Media in den zurückliegenden Jahren verändert?

Marc Weiß: Wir haben unsere Aktivitäten auf Social Media in den letzten Jahren deutlich intensiviert. Wir versuchen regelmäßig, Beiträge zu posten und dort unsere Projekte sowie aktuelle Trends zu präsentieren. Das hat uns geholfen, unsere Reichweite zu erhöhen und potenzielle Kunden gezielt anzusprechen. Die Resonanz ist sehr positiv, und wir sehen eindeutig, dass unsere Aktivitäten in diesem

Bereich einen großen Einfluss auf die Projektanfragen haben.

möbelfertigung: Über die Sozialen Netzwerke erreichen Sie wahrscheinlich eher jüngere Kunden. Muss man mit ihnen generell anders kommunizieren als mit älteren?

Marc Weiß: Nein, wir müssen nicht grundsätzlich anders kommunizieren. Ob jung oder alt – unsere Kunden sind in allen Altersgruppen vertreten. Unsere Social-Media-Präsenz ermöglicht es ihnen, unsere Projekte einfach zu verfolgen und daraus Inspiration zu holen. Es ist schön, dass wir auf diese Weise eine breitere Zielgruppe ansprechen können, ohne die Kommunikation speziell an das Alter anpassen zu müssen.

möbelfertigung: Was wünschen Sie sich für die Zukunft Ihres Handwerks?

Marc Weiß: Ich wünsche uns vor allem weiterhin eine stabile Auftragslage und die Möglichkeit, uns kontinuierlich weiterzuentwickeln. Es ist uns wichtig, innovativ zu bleiben, neue Technologien und Trends zu integrieren und so unsere Qualität und unseren Service noch zu verbessern. Darüber hinaus hoffen wir auf eine noch bestens ausgebildete Fachkräftegeneration, die mit Begeisterung und Engagement bei der Sache ist. Langfristig wünschen wir uns zudem, unseren Kunden noch mehr individuelle Lösungen und einen noch besseren Service bieten zu können, um unsere Position im Markt weiter zu stärken und gemeinsam erfolgreich zu wachsen.

Das Interview führte Christoph Hellwig

Hell und freundlich – ein Ort purer Lebensfreude. Bei der kompletten Möblierung eines Kindergartens konnten Marc Weiß und sein Team ihre geballte Fachkompetenz in puncto Inneneinrichtung einbringen. Die Kinder danken es ihnen mit strahlenden Gesichtern.



„Es ist uns wichtig, innovativ zu bleiben, neue Technologien und Trends zu integrieren.“

Zu den bemerkenswertesten Projekten der Schreinerei Weiß im Jahr 2025 gehört die Inneneinrichtung eines Kindergartens. Die Umsetzung der kindgerechten Raumkonzepte bereite die Mitarbeitenden besonders viel Freude.