

Weißenreinert: Gründer Marc Weiß über spannende Projekte, neue Segmente und Digitalisierung

Immer offen für neue Themen und Anforderungen sein



“ Wir konnten mit dem letzten Jahr zufrieden sein. ”

Seit zehn Jahren setzt Marc Weiß mit seinem Betrieb auch individuellste Projekte kompetent in die Tat um.

Klassisches und kreatives Handwerk gepaart mit dem Blick Richtung Zukunft: Das zeichnet den Pfullinger Betrieb Weißenreinert aus. Inhaber und Schreinermeister Marc Weiß setzt stets auf hohe Qualität und die individuelle Umsetzung der Kundenwünsche. Gleichzeitig erweitert er stets die Kompetenz seines Betriebs um neue Segmente. Darüber hinaus ist Weißenreinert auch in Sachen Digitalisierung für einen mittelständischen Betrieb dieser Größenordnung sehr weit, wie das Gespräch mit der „möbelfertigung“ zeigt

möbelfertigung: Herr Weiß, wie ist Ihr Betrieb Weißenreinert bislang durch die Pandemie gekommen? Welche Einflüsse hat sie auf den Arbeitsalltag und welche Herausforderungen waren und sind zu meistern?

Marc Weiß: Der erste Lockdown war schon ein Schock, sicher auch, weil es eine völlig neue Situation für Alle gewesen ist. Zum Beispiel musste währenddessen der ein oder andere Mitarbeiter kurz zu Hause bleiben, weil er mit Menschen Kontakt gehabt hatte, die positiv getestet waren. Insofern war die Anfangszeit von Verunsicherung geprägt.

Darüber hinaus wurden Termine seitens der Kunden gecancelt, da natürlich auch sie nicht wussten, wie sie mit der Pandemiesituation umgehen sollten.

Doch nach wenigen Wochen ging das Geschäft eins zu eins weiter. Dabei verlagerte es sich etwas von Gewerbe in Richtung Privatkunden.

möbelfertigung: Also verlief das Jahr, trotz der besonderen Rahmenbedingungen, für Ihren Betrieb gut?

Marc Weiß: Insgesamt konnten wir mit dem letzten Jahr zufrieden sein. Und zum Glück kam es in unserem Betrieb zu keinem Corona-Fall. Natürlich muss man in solchen Zeiten flexibel sein und schauen, welche Projekte/Segmente man angehen kann, die vorher vielleicht nicht so im Fokus lagen. So haben wir uns in das Thema Reinraum eingearbeitet, sind in Folge auf Akquise gegangen und konnten wir bereits zwei Aufträge gewinnen.



möbelfertigung: Ist das Thema Reinraum nicht ein besonders anspruchsvolles?

Marc Weiß: Natürlich sind viele Kriterien einzuhalten. Sei es in Bezug auf Materialien oder dass alle Kanten verbendet und sämtliche Schränke schräg sein müssen, damit sich dort kein Staub bilden kann. Auch muss ich die Schleusen entsprechend konstruieren.

Reinraum stellt aus meiner Sicht ein hochinteressantes Thema dar. Es ist ja auch das Reizvolle an unserem Beruf, dass man sich immer wieder neuen Aufgaben stellen kann.

möbelfertigung: Wie sehr hat sich der Beruf des Tischlers in den letzten Jahren verändert, zum Beispiel durch Aspekte wie Digitalisierung, besser ausgestattete Maschinenparks sowie mehr Lieferanten von Halbfertigteilen?

Marc Weiß: Während meiner Lehrzeit verfügten wir noch über keine digitalen Tools. Da ist der Chef mit einer Handskizze gekommen. Hingegen geht heute bei uns kein Auftrag ohne technische Zeichnung raus. Außerdem „wissen“ unsere Maschinen, was sie zu tun haben, die Daten sind also stets entsprechend eingeflossen. Das bedeutet, dass die Mitarbeiter in Folge nur an die Maschine müssen und diese teilt dann mit, was sie braucht, zum Beispiel welches Werkstück. Dann kommt ein Etikett drauf, auf dem steht, was mit dem Bauteil passieren muss.

Ein Riesenschritt in Richtung Digitalisierung, wobei wir da noch lange nicht am Ende sind. Für einen mittelständischen Handwerksbetrieb ist Weißgeschreinert ziemlich weit, auch wenn man natürlich noch mehr machen könnte, zum Beispiel in Richtung Auslastungsplanung. Das wäre für uns ein interessanter Aspekt, allerdings gibt es da noch nichts auf dem Markt, das sich unkompliziert integrieren lässt.

Natürlich muss man als produzierender Betrieb entsprechend in Maschinen investieren, stets abgestimmt darauf, in welchen Bereich es gehen soll.

möbelfertigung: Welche Investitionen planen Sie?

Marc Weiß: Im letzten Jahr haben wir in die Digitalisierung investiert und einen Barcode-Scanner installiert. Außerdem ein zweites Zeichenprogramm gekauft.

Dann ist geplant, eine CNC-Erweiterung vorzunehmen. Wir haben bislang eine Vertikale für den Korpusbau. Nun wird in eine liegende 5-Achs-CNC für die Verarbeitung von Mineralwerkstoffen investiert. Denn hier herrscht eine hohe Nachfrage, weil diese Werkstoffgruppe mit diversen Vorteile punkten kann. Man kann das Material fugenlos verarbeiten, es lässt sich verformen und selbst große Dimensionen sind realisierbar.

Das zeigt eine unserer Ausstellungsküchen. Da gibt es eine aus einem Stück gefertigte Arbeitsplatte mit zehn Zentimetern Dicke, 3,40 Metern Länge und 1,20 Metern Breite. Das geht mit anderen Materialien nicht so ohne Weiteres.

Handwerkliches Können mit modernen Maschinen kombiniert – das ist einer der Erfolgsbausteine von Weißgeschreinert. Dabei setzt sich der Betrieb auch konsequent mit dem Thema Digitalisierung auseinander.

„Beim Zukauf habe ich die Qualität nicht so in der Hand, wie bei der eigenen Produktion“

möbelfertigung: Welche Rolle spielt der Zukauf von Halbfertig-Produkten für Ihren Betrieb?

Marc Weiß: Zukauf ist ein schwieriges Thema, denn da habe ich die Qualität nicht so in der Hand, wie bei eigener Produktion.

Wenn ich Elemente selbst herstelle, liegt sowohl die Qualität als auch der zugesicherte Termin für den Kunden bei mir. Auch lässt sich über das regionale Produzieren eine gewisse Nachhaltigkeit gewährleisten, da die Teile nicht über weite Strecken transportiert werden müssen.

Früher habe ich noch Teile zugekauft, aber war mit der Qualität nicht zufrieden. Es gab zu häufig Reklamationen. Darüber hinaus kann ich bei eigener Herstellung flexibler reagieren. Zum Beispiel, wenn einer meiner Mitarbeiter auf einer Baustelle ist und unerwartet etwas ersetzt werden muss oder ein zusätzliches Element ge-

„Wir haben uns in das Thema Reinraum eingearbeitet und konnten bereits Aufträge gewinnen.“

„ Das Thema digitale Auslastungsplanung wäre für uns sehr interessant. “

braucht wird. Das lässt sich dann schnell regeln.

Einen solchen Service kann nur der regionale Handwerker bieten. Gerade in diesen Zeiten sind kurze, direkte Lieferketten besonders von Vorteil. Wir merken es ja selbst bei Bestellungen, wie lange man aktuell auf Ware warten kann.

möbelfertigung: Und wie sieht es hinsichtlich des Preises aus?

Marc Weiß: Mit den Preisen der gängigen Lieferanten können wir mithalten.

möbelfertigung: Sind Kunden in Zeiten des Internets besser informiert und haben exaktere Vorstellungen als früher?

Marc Weiß: Der Kunde von heute ist stets bestens informiert und vorbereitet. Dementsprechend hat er oft konkrete Vorstellungen, was für uns durchaus hilfreich ist. Trotzdem sind sie nach wie vor offen für Verbesserungsvorschläge.

möbelfertigung: Wodurch kann sich ein Handwerksbetrieb von der Industrie besonders abheben? Schließlich behauptet diese auch, immer individuellere Produkte bieten zu können.

Marc Weiß: Die Industrie muss den Wünschen nach Individualität auch entgegenkommen und darf nicht nur Standard bieten. Denn niemand möchte nur Standard sondern ein auf ihn zugeschnittenes Produkt. Das wurde von der Industrie natürlich erkannt. Wobei hier nach wie vor das Handwerk stärker punkten kann. Denn der Handwerker ist beim Kunden vor Ort, guckt sich ganz genau alles an und konfiguriert sein Angebot dementsprechend. Es findet eine wirklich individuelle Beratung und Umsetzung statt

So werden unsere Möbel von unseren Mitarbeitern ein- und aufgebaut und nicht von Sub-Subunternehmen, die keinen Bezug zum Auftrag und Kunden haben. Die Mitarbeiter von Weißgeschreinert sind wirkliche Ansprechpartner mit entsprechenden Kompetenzen.

Wenn ich hingegen bei einem großen Unternehmen bestelle, weiß ich nicht, wer kommt. Ich weiß auch nicht, wie der Draht von dem, mit dem ich meinen Auftrag besprochen habe, zu dem Monteur vor Ort ist. Oft gibt es da keine wirkliche Kommunikation sondern nur einen Lieferschein.

Das ist bei einem Betrieb wie unserem völlig anders. Ich mache ein Angebot und übergebe meine Arbeitsvorbereitung an meine Mitarbeiter. Die arbeiten es aus, das wird dann nochmal mit dem Kunden besprochen. Wenn der Kunde die Freigabe erteilt hat, wird der Auftrag von der AV mit dem Mitarbeiter, der das ausführt,

besprochen. Oft ist man dann auch nochmal zusammen vor Ort beim Auftraggeber.

Wir als Handwerksbetrieb profitieren außerdem davon, dass die Kunden wieder mehr Geld für Qualität zu Hause ausgeben. Vor dem Hintergrund der Pandemie haben die eigenen vier Wände enorm an Bedeutung gewonnen. Und das Generationen-übergreifend, von 18 bis über 80.

möbelfertigung: Welche Rolle spielt das Thema Netzwerke im Handwerk?

Marc Weiß: Eine große Rolle. Denn jeder Kunde wünscht sich für seinen Auftrag einen Ansprechpartner, bei dem alles zusammenläuft. Er möchte, dass ich Partner mitbringe, denen ich vertraue und mit denen ich gute Erfahrungen gemacht habe. Sei es ein Maler, Fliesenleger, ein Sanitärspezialist oder eine Abbruchfirma, wenn man zum Beispiel eine komplette Sanierung durchführt.

Ich bin in zwei Netzwerken aktiv. Zum einen in einem Managerbund, wo man sich über diverse Themen austauscht. Dort trifft man unterschiedlichste Berufe, vom Anwalt bis zum Arzt. Zum anderen bin ich in einem regionalen Netzwerk von Handwerkern, die man immer wieder trifft. Da pickt man sich die Leute raus, mit denen man gerne zusammenarbeiten möchte. Auch in diesem Zusammenhang ist der Handwerker flexibler als der Industriebetrieb und kann auf Kundenwünsche eingehen. Denn manchmal kennt der Kunde jemanden, den er bei dem Auftrag dabeihaben will. Das kann zum Beispiel einen Fliesenleger sein, mit dem er gute Erfahrungen gemacht hat. Dann schließt man sich natürlich mit dem kurz und arbeitet gemeinsam an dem Auftrag.

möbelfertigung: Sie sind auch Mitglied von Topa Team. Welche Rolle spielt dieses Netzwerk für Sie?

Marc Weiß: Über Topa Team haben wir Zugriff auf ein größeres Produktpotential, wodurch wir unser Angebot erweitern können. Auch besteht die Möglichkeit über diesen Kanal diverse Accessoires zu erwerben, seien es Barhocker oder Stühle.

Darüber hinaus bringt Topa Team Preisvorteile mit sich, die man mit der Mitgliedschaft erwirbt. Das hilft mir dabei, auch Kunden mit kleinerem Geldbeutel zu bedienen. Wobei viele Kunden noch nicht wissen, dass ihnen der örtliche Schreiner oft Angebote in attraktiven Preissegmenten machen kann. Und dann profitiert der Kunde wieder vom entsprechenden Service und dem kompetenten Team vor Ort.

In Sachen Zukauf bei Küchen arbeiten wir mit der Firma Nolte-Küchen zusammen. Das hat einfach gepasst und macht mich flexibler. So kann ich zukaufen und die Küchen mit Details

Klare Formensprache mit dem gewissen, individuellen Etwas zeichnet auch die Küche aus, die Marc Weiß mit seinem Team umgesetzt hat...



„aupimpen“, beziehungsweise noch Kundenwünsche einfließen lassen.

möbelfertigung: Welche Marketing-Tools sind für Ihren Betrieb wichtig?

Marc Weiß: Wir haben kurz vor dem Jahreswechsel im Ausstellungsraum eine Schreinerküche montiert und bauen außerdem in einem weiteren Raum noch Küche auf, bei der zugekaufte Elemente eine Rolle spielen.

Ansonsten leben wir vom individuellen Angebot, mit entsprechendem virtuellen Bildmaterial. Denn ich kann nicht jeden Kunden über meinen Ausstellungsraum abholen. Schließlich ist jeder Kunde anders, hat unterschiedliche Vorstellungen und Bedürfnisse. Hier kommen dann Programme wie Pytha und Imos zum Einsatz. Dabei nutzen wir Pytha für die fotorealistische Darstellung und Imos kommt bei diversen technischen Aspekten, also in der Produktion, zum Einsatz.

Für unsere Außendarstellung ist das Auftreten der Mitarbeiter beim Kunden natürlich enorm wichtig. Auch muss die Homepage immer auf dem Stand der Technik sein, aktuelle Projekte zeigen sowie für Smartphone und Tablet optimiert sein.

Social Media ist natürlich ebenfalls wichtig, um präsent zu sein. Und auch ein einprägsames Logo, das überall auftaucht, spielt eine Rolle. Man braucht diese Wiedererkennung.

möbelfertigung: Gab es einen Auftrag beziehungsweise ein Projekt, das für Sie besonders spannend gewesen ist? Und welche Projekte setzen Sie grundsätzlich am liebsten um?

Marc Weiß: Da fällt mir der Auftrag für eine Villa ein, die wir komplett möbliert haben. Türen, Parkett – was ein Subunternehmen gemacht hat –, Bücherregal, Büro, Küche, Schlafzimmer et cetera. Das war ein absolutes High-End-Projekt, dessen Planung 2018 begonnen hatte. Im folgenden Verlauf wurde die Küchenplanung mehrmals geändert.

Das Projekt hat sich ziemlich lange von der Arbeitsvorbereitung bis zur Ausführung hingezogen, aber das Ergebnis ist wirklich sehr sehenswert.

So fand die erste Planung im April 2018 statt, die Ausführung war Ende Februar Anfang März 2020, also Beginn der Pandemie, bis August 2020. Die Kundin hatte in der Zeit auch immer wieder Dinge ergänzt beziehungsweise nachbestellt.

möbelfertigung: Warum würden Sie einem jungen Menschen empfehlen, einen Handwerksberuf zu ergreifen?

Marc Weiß: Das Handwerk hat nach wie vor goldenen Boden. Mir hat mein Vater noch viele handwerkliche Dinge gezeigt. Das ist etwas, was



in der jetzigen Generation viel weniger stattfindet, weil viele Väter keine handwerklichen Dinge mehr beherrschen.

Denn heute wollen die Meisten nur noch mit dem PC arbeiten. Natürlich wünscht sich trotzdem jeder ein schönes Zuhause. Dafür braucht man das Handwerk. Außerdem wird das Handwerk von der Pandemie niemals so betroffen sein, wie andere Berufe.

Wobei ich denke, dass die Entlohnung für Lehrlinge besser gestaltet werden sollte. Zudem haben es Betriebe mit gutem Maschinenpark leichter, Lehrlinge zu finden, denn jeder will an die CNC. Aber ich brauche auch Mitarbeiter, die auf Montage gehen, körperlich schwer und wirklich handwerklich arbeiten wollen und können.

möbelfertigung: Bildet Ihr Betrieb aus?

Marc Weiß: Ja, seit 2014. Aktuell haben wir drei Auszubildende bei insgesamt 16 Mitarbeitern. Grundsätzlich möchten wir jedes Jahr einen neuen Azubi einstellen.

Bislang sind die meisten Lehrlinge ein, zwei Jahre geblieben und haben sich dann weitergebildet, zum Beispiel an der Hochschule in Rosenheim. Ich brauche aber, wie gesagt, nicht nur Meister und Holztechniker, die die Vorbereitung machen sondern auch die, die zum Kunden gehen und die Dinge umsetzen.

Das Interview führte Stefan Müller

Gerade wenn die Inneneinrichtung den räumlichen Gegebenheiten angepasst werden soll, spielt ein Handwerksbetrieb seine Stärken aus..

„ Das Handwerk wird von der Pandemie nie so stark getroffen sein wie andere Branchen“