KOPF DER WOCHE

Teenspirit erfolgreich

Wirtschaftsjunior Fred Strafela.

Stellvertretend für die Göppinger Wirtschaftsjunioren hat deren ehemaliger Vorstandssprecher Fred Strafela einen weiteren Preis für das Hauptschulprojekt „Teenspirit" in Empfang nehmen können. Die engagierten Unternehmer kamen mit einem Kurzfilm auf Platz zwei in einem bundesweiten Wettbewerb. In dem Projekt Teenspirit übernahmen die Wirtschaftsjunioren wöchentlich zwei Unterrichtsstunden der Ganztagsbetreuung an der Göppinger Haierschule, um die Ausbildungsreife zu verbessern und Schule und Wirtschaft besser zu vernetzen. Über 200 Schulstunden wurden so in drei Schuljahren ehrenamtlich geleistet. Das Projekt erhielt 2009 den Landespreis Baden-Württemberg als bestes Bildungsprojekt und fand viele Nachahmer bundesweit. tif

ZAHLEN & FAKTEN

Im Jahr 2008 schlug sich die Wirtschaftskrise in der Zahl der gemeldeten Betriebe noch nicht nieder: 29 778 Betriebe waren zum Jahresende 2008 bei der Handwerkskammer registriert. Damit waren nur 30 Handwerker weniger als im Vorjahr in der Region als selbstständig gemeldet. Der Trend nach unten verstärkte sich 2009 sogar. Der Bestand verringerte sich um 197 auf 5684 Unternehmen.

Traum-Fabrik ist ausgezeichnet

Unternehmen aus Bad Boll wird von der Branche zum Bettenfachhändler des Jahres ernannt

Die Schwäbische Traum-Fabrik in Bad Boll ist von der Branche zum „Bettenfachhändler des Jahres 2010" gewählt worden. Verliehen wurde der Preis nun in Frankfurt an die Unternehmer Sven und Eva Maier.

CONSTANTIN FETZER

Bad Boll. Jedes Jahr wird auf der internationalen Heimtextil-Messe in Frankfurt Deutschlands Bettenfachhändler des Jahres gekürt. Die hochrangig besetzte Jury aus Fachjournalisten, der Messegesellschaft sowie Vertreter der Verbände und der Industrie waren sich einig: Die Schwäbische Traum-Fabrik mit den beiden Häusern in Bad Boll und Leinfelden-Echterdingen ist nicht nur ein klassischer Fabrik-Verkauf.

Verblüfft hatte die Jury der „besondere Kundenservice". Was die Traum-Fabrik in Bad Boll anders macht als die Mitbewerber verrät Eva Maier, die gemeinsam mit ihrem Mann Sven das familiengeführte Unternehmen gegründet hat: „Ich möchte als Kunde ernst genommen werden. Der Verkäufer soll sich Zeit nehmen und auch nach dem Kauf für mich da sein. Ich will mich in einem schönen Ambiente wohlfühlen, Vertrauen in das Geschäft haben und mich darauf verlassen können, dass Preis und Qualität stimmen."

„Ich möchte als Kunde ernst genommen werden"

Mit diesem Bekenntnis zum Kunden und einem Team „von besonders freundlichen und kompetenten Mitarbeitern", wie das Unternehmen in einer Mitteilung schreibt, habe sich die Traum-Fabrik in den letzten Jahren an die Spitze der Branche gearbeitet. „Service-Angebote, wie beispielsweise unsere Wochenend-Lieferung, treffen die Wünsche unserer Kunden. So müssen die Kunden nicht extra Urlaub nehmen, wenn sie von uns etwas geliefert bekommen", weiß Sven Maier.

Große Freude in Bad Boll: Sven und Eva Maier erhalten von Branchenexperte Michael Steinert (Mitte) bei einer Verleihung in Frankfurt die Auszeichnung zum Bettenfachhändler des Jahres.

Der Vertrieb geht dabei jedoch nicht über den Fachhandel, sondern direkt zum Kunden. „Dadurch fällt praktisch die Marge des Händlers weg", erklärt Eva Maier. „Wir sind unser eigener Hersteller und können in unserem Fabrik-Verkauf preislich immer mithalten. Wir vergleichen ständig unsere Qualitäten und Preise", berichtet sie.

Eines liegt für die beiden Eheleute auf der Hand: „Das wichtigste ist das Vertrauen, das ein Kunde in ein Unternehmen hat." Und das müsse man sich über Jahre erarbeiten. Für die meisten Menschen sei langfristig Qualität und Zuverlässigkeit wichtiger als kurzfristig ein billiges Produkt zu kaufen. Die beiden Geschäftsleute sind sich ihrer Sache sehr sicher: Sie geben ihren Kunden eine „Zufriedenheitsgarantie" von sechs Monaten. Innerhalb dieser Zeit können die Matratzen des Hauses problemlos umgetauscht werden, sagt Sven Maier. Von negativen Erfahrungen kann er nicht berichten. Denn vor dem Kauf ist eine gute und individuelle Beratung der wichtigste Schritt zum gesunden Schlaf. Das Auge und die Fachkenntnis eines guten Beraters kann kein Computersystem ersetzen. „Das ist wie bei Gesundheitsfragen – ich kann im Internet viel lesen, aber richtig helfen kann nur der Arzt", sagt Eva Maier. „Unsere Berater sind orthopädisch geschult und zudem arbeiten bei uns mehrere Physiotherapeuten und Masseure in der Beratung", erklärt sie.

Eines hat die Jury in ihrem Statement besonders beeindruckt: In dringenden Fällen wird eine Matratze sofort für den Kunden gefertigt. Und während der Kunde eine Tasse Kaffee „natürlich aus fairem Handel", wie Eva Maier betont, trinkt, arbeiten viele fleißige Hände an seiner Matratze. Nach rund einer Stunde ist es dann soweit und der Kunde kann mit einer individuell für ihn gefertigten Matratze aus dem Hause Traum-Fabrik endlich wieder gut schlafen. Auch wenn dieser hohe und nun ausgezeichnete Service-Level hoch ist – für Sven und Eva Maier gehört er dazu und ist sicher mit das Erfolgsgeheimnis der Schwäbischen Traum-Fabrik aus Bad Boll.

Gute, individuelle Beratung ist der wichtigste Schritt

Die Traum-Fabrik

Egal ob aus Schaumstoffen oder aus Kautschuk: Der Schnitt und die verarbeiteten Stoffe machen aus der Matratze ein Gesamtbild. Auf die richtige Kombination aus Synthetik und Naturmaterialien kommt es an. Diese werden in der großen Produktionshalle des Unternehmens per Handarbeit vernäht. Die Rohstoffe stammen, bis auf wenige Ausnahmen, alle aus Deutschland. Rund 100 handgearbeitete, individuell gefertigte Matratzen verlassen das Haus jede Woche, in Spitzenzeiten sind es um die 250.

Mein Arbeitsplatz

Helmut Messerschmid übt einen „aussterbenden" Beruf aus. Der Kürschner-Meister in Weißenstein arbeitet mit edlen Materialien wie Pelzen, Seide, Kaschmir oder Loden und ist auf Modenschauen unterwegs. Foto: Burst

Aktionsplan für Klima

Wandel bringt Chancen für die Region

Stuttgart. Klimaschutz ist auch für die Region Stuttgart von zentraler Bedeutung. Die Anpassung an den Klimawandel und die Verminderung von Treibhausgasen ziehen sich wie ein roter Faden durch die Arbeitsgebiete von Verband und Wirtschaftsförderung Region Stuttgart. „Wir haben die Herausforderungen des Klimawandels angenommen", sagte Regionaldirektorin Jeannette Wopperer jetzt im Wirtschaftsausschuss. Sie erinnerte an den regionalen Klimaatlas, der deutschlandweit vorbildlich sei.

Die Region Stuttgart verfolge, speziell in der Regionalplanung, einen innovativen Ansatz, der national vorbildlich ist, sagte Planungsdirektor Thomas Kiwitt. Der Raumplanung komme eine Schlüsselrolle bei der Verringerung von Treibhausgasen zu. Weitere Ansatzpunkte bieten die Themenfelder Mobilität sowie erneuerbare Energien und Energieeffizienz. In einem vom Bund geförderten Modellprojekt arbeiteten Verband und Wirtschaftsförderung Region Stuttgart sowie Esslingen und Ludwigsburg und weitere Partner an einem Aktionsplan. Erste Ergebnisse dieser Gesamtstrategie auf lokaler und regionaler Ebene sollen bis Ende 2010 vorliegen. Als erster sichtbarer Schritt ist ein Klimakongress Mitte Juli geplant, informierte Wopperer.

Der Klimawandel stellt die technologie- und exportorientierte Wirtschaft der Region nicht nur vor Herausforderungen, sondern eröffnet ihr auch neue Chancen. So ist die regionale Wirtschaftsförderung eine von acht deutschen Regionen Modellregion für Elektromobilität. Darüber hinaus erstellt sie im Auftrag des Wirtschaftsministeriums eine Marktstudie Elektromobilität. pm

INTERVIEW • DR. DIETER KASSNER

„Der Innovationspreis öffnet uns Türen"

Die Akademie der Kaufmännischen Schule in Göppingen erhält Auszeichnung

Die Akademie der Kaufmännischen Schule in Göppingen hat bei der Verleihung des kreisweiten Innovationspreises einen Sonderpreis bekommen. Akademie-Leiter Dr. Dieter Kassner im Gespräch.

CONSTANTIN FETZER

Herr Kassner, haben Sie mit dem Sonderpreis gerechnet?

DIETER KASSNER: Das haben wir nicht. Wir haben uns zwar Mühe gegeben mit der Bewerbung, aber dass wir innerhalb der vielen renommierten Unternehmen, die ebenfalls im Wettbewerb waren, eine Auszeichnung bekommen haben, macht uns schon stolz.

Wofür brauchen Sie so einen Preis?

KASSNER: Nun, es hilft vor allem, die Akademie bekannt zu machen. Es ist ja nicht die Kaufmännische Schule die den Preis bekommen hat, sondern die Akademie. Allein mit der Teilnahme haben wir erreicht, dass wir bei Unternehmern bekannter werden. Mit der Auszeichnung gelingt uns das natürlich noch viel einfacher.

Viele Partner arbeiten im großen Netzwerk zusammen

Wie ist die Akademie entstanden?

KASSNER: Sie hat sich aus der Schule heraus entwickelt. Bei den Schülern stellt sich oft die Frage, was nach der Schule kommt, wie man sich eventuell weiterbilden kann. Da haben wir entsprechende Kurse angeboten. Getragen wird die Akademie von unserem Förderverein. Hier haben wir schon vor vielen Jahren ein solches Modell konzipiert. Vor drei Jahren haben wir die Akademie gegründet – mit speziellen Kursen zur Weiterbildung.

Dieter Kassner, hier bei einer Präsentation seiner Akademie: „Die Qualität der Ausbildung wird durch unsere Kurse gesteigert."

Hilft die Nähe zur Schule?

KASSNER: Ich will nicht verschweigen, dass ein großer Teil unserer Kursteilnehmer aus unserer Schule herauskommen. Aber man merkt längst, wie die Kurse von allen angenommen werden, die nicht bei uns an der Schule sind. Wir bilden in einer sehr guten Qualität aus und das spricht sich herum – darum bekommen wir auch immer mehr Anfragen und Teilnehmer.

Aber es gibt doch viele andere Bildungsträger. Wozu nochmal eine Akademie?

KASSNER: Wir haben eine andere Struktur, darum können wir andere Angebote schaffen – oder mit modernen Möglichkeiten und einem großen Netzwerk.

Wie sieht Ihr Konzept aus?

KASSNER: Im Grunde sind es zwei große Bereiche: Das Bildungsnetzwerk und das lebenslange Lernen.

Erklären Sie das Netzwerk?

KASSNER: Wir haben viele Partner und Personen, mit denen wir zusammenarbeiten. Sei es regelmäßig oder zu bestimmten Veranstaltungen. Wir haben natürlich den Vorteil – und das wird sich in Zukunft noch verstärken – dass viele ehemalige Schüler von uns heute in interessanten Positionen arbeiten und gerne bereit sind, mit uns zu kooperieren. Außerdem stellt dieser Kontakt wiederum einen Mehrwert für Unternehmen dar. Natürlich gehört zu einem gut sortierten Netzwerk auch der aufgeschlossene Kontakt zu anderen Bildungsträgern. Niemand soll und will hier als Konkurrenten gegeneinander arbeiten. Wir haben alle ein Ziel: Wir wollen die jungen Menschen fit machen für die Zukunft. Übrigens reichen unsere Kontakte in die ganze Welt – in Europa haben wir Praktikumsprojekte aufgebaut.

Profitieren davon nur die jungen Menschen? Sie sprachen vom lebenslangen Lernen?

Weiterbildung wird künftig ein noch wichtigeres Thema

KASSNER: Genau. Das ist der zweite Bereich, der auch verstärkt ausgebaut werden soll. Wir haben die Vision, dass wir einen Teilnehmer von der Schule, über die Ausbildung bis hin zur Weiterbildung begleiten. Durch entsprechende Kurse können während und nach der Schulzeit interessante Zertifikate und anerkannte Abschlüsse erworben werden – da ist für jeden etwas dabei.

Wie wichtig ist die Akademie für die Schule?

KASSNER: Ich denke, sie steigert die Attraktivität und die Qualität der Ausbildung bei uns. Wir bieten einen eindrucksvollen Mehrwert, den man sonst in dieser Kombination nicht hat. Aber wir wollen uns darauf nicht ausruhen. Der Innovationspreis öffnet uns Türen, um weitere Ideen zu entwickeln und Kontakte zu knüpfen. Diese Chance wollen wir nutzen.

Zur Person

Dr. Dieter Kassner leitet die Akademie der Kaufmännischen Schule in Göppingen, die für ihre Arbeit eine Sonderauszeichnung zum Innovationspreis des Landkreises erhalten hat.