

# Im Handwerk geht die Post ab

Die Betriebe im Münsterland sind sehr innovativ – und darum am Markt etabliert.

Das Münsterland. Seine Parklandschaft und das westfälisch unaufgeregte Wesen lassen es eher nicht vermuten, aber im Handwerk geht hier mitunter die Post ab. Innovative, erfolgreiche, meist mittelständische Betriebe, von denen sich einige zum Hidden Champion gemauert haben. An den Slogan der deutschen Handwerkskammer „Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht von Nebenan“, lässt sich für das Münsterland ein Haken machen: Knapp 19.000 Handwerksbetriebe mit über 134.000 Beschäftigten, die im Jahr nicht ganz 15,4 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften (Stand Herbst 2014, Handwerkskammer Münster). Manche entscheiden sich ganz bewusst für den Schritt in eine Nische ihrer Branche. Diese Spezialisten, etwa für Innenausbau, Anlagen-, oder Metallbau, sind keine Seltenheit.

„A“n sich ist das Handwerk im Münsterland sehr innovativ. Das ist historisch gewachsen, denn hier gab es nie eine reine Montanindustrie wie im Ruhrgebiet, sondern das Münsterland war immer kleinteilig geprägt. Das beflügelt automatisch, weil es eine Vielzahl von unterschiedlichen Marktalternativen gibt“, erklärt Thomas Harten, Geschäftsführer des Bereichs Wirtschaftsförderung der Handwerkskammer Münster. Auf den ersten Blick liegen einige der erfolgreichsten Handwerksbetriebe versteckt im „Hinterland“ und haben sich aus einfachen Handwerksunternehmen zu hoch spezialisierten Profis ihrer Branche entwickelt. Besonders renommierte Beispiele sind die Tischlerei „metrica Interior“, die den Innenausbau für Luxusyachten leistet, die Metallbaufirma Trendelkamp aus Nordwalde, die den Bundesadler für den Bundestag fertigte sowie die Firma „emsa“ aus Emsdetten, die Haushalts- und Gartenartikel herstellt und erst 2014 mit dem „TOP 100“-Siegel als eine der innovativsten Firmen des deutschen Mittelstandes ausgezeichnet wurde. Das „Hinterland“ kann aber gerade ein Vorteil sein. „Kleine Unternehmen

wachsen in der Nähe zu großen Unternehmen heran. Einerseits gibt es die rein wirtschaftlichen Verbindungen untereinander, aber andererseits kennt man sich einfach persönlich“, so Harten.

Außerdem liegt das Münsterland in unmittelbarer Nähe zu wichtigen Entwicklungsachsen. Etwa von Amsterdam nach Berlin oder vom Norden in den Süden Deutschlands. Diese leistungsfähigen Verkehrsrouten machen das Münsterland als gut erreichbaren Standort attraktiv.

„Als Unternehmer muss man sich immer fragen, in welchem Preissegment man antreten möchte und wie man sich qualitativ von der Konkurrenz

**„Es ist immer ratsam, sich zu vernetzen, sonst bekommt man keinen Input.“**

Robert Kleinschmidt, Leiter des Kreisverbands Warendorf/Coesfeld des Bundesverbands mittelständischer Wirtschaft

abheben kann. Qualitativ hochwertige Handwerksarbeiten haben natürlich ihren Preis“, sagt Niklas Esser von der Wirtschaftsförderung Coesfeld. Einen richtigen Trend zur Spezialisierung würde es in den unterschiedlichen Branchen im Münsterland zwar nicht geben, die Unternehmen, die sich auf ein bestimmtes Marktsegment konzentriert hätten, würden aber selten schlecht damit fahren.

„Manchmal lässt der Konkurrenzdruck auch keine andere Möglichkeit zu, als sich am Markt neu zu positionieren. Eine solide Bandbreite von Generalisten ist Voraussetzung für ein funktionierendes Handwerk, aber der besondere Reiz besteht darin, sich eine Nische zu suchen, die man besonders gut beherrscht und in die man viel Herzblut hineinstecken kann“, erklärt Robert Kleinschmidt, Leiter des Kreisverbands Warendorf/Coesfeld des Bundesverbands mittelständischer Wirtschaft. Seine Erfahrungen würden zeigen, dass solche Unternehmen am erfolgreichsten seien, die offen für Neues und gegenüber anderer Branchen seien. „Es ist immer ratsam, sich zu vernetzen, sonst bekommt man keinen Input“, sagt Kleinschmidt.

Dass die Handwerker im Münsterland die Augen nicht vor neuen Techniken verschließen, zeigt auch die Preisträgerliste des Seifriz-Preises. Seit 27 Jahren zeichnet dieser bundesweite Transferpreis erfolgreiche Kooperationen zwischen Handwerk und Wissenschaft aus. Seit 1989 findet sich jedes Jahr mindestens ein münsterländisches Handwerksunternehmen unter den Preisträgern. Im Jahr 2013 überzeugte zuletzt die „S. Steverding GmbH“ aus Stadlohn, zusammen mit den beiden Professoren Hans-Arno Jantzen und Klaus Baalman vom Fachbereich Maschinenbau der Fachhochschule Münster. Das Team entwickelte ein Hydromixer Paddelrührwerk, das in den Gärreaktoren von Biogasanlagen zum Einsatz kommt. Es durchmischt das Gärmaterial optimal und sorgt für eine bessere Energieausbeute – bis zu 25 Prozent mehr sollen es sein. Bisher sind Spezialisierung im Handwerk nicht zwingend notwendig und kommen für einige Branche eventuell nie in Betracht. Trotzdem sollten sich Unternehmen damit auseinandersetzen. „Kleine Handwerksbetriebe werden den demografischen Wandel stärker spüren als größere. Gerade bezüglich der Frage zur Nachfolge sehen wir dieses Problem. Deshalb ist es nötig, das eigene Unternehmen stärker zu positionieren“, sagt Niklas Esser. Nach Auswertungen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, gab es im Jahr 2014 insgesamt 8145 Firmengründungen von Hauptniederlassungen durch Kauf, Pacht oder Erbfolge. Das sind 5,5 Prozent weniger als im Vorjahr. Noch deutlicher ist der Vergleich zu 2004: Innerhalb von nur zehn Jahren hat sich die Zahl der Gründungen in Nord-Westfalen nahezu halbiert, damals waren es noch 13.237 Gründungen.

„Eine Spezialisierung ist vielleicht nicht für jeden sinnvoll, kann aber interessant sein, um sich als Arbeitgebermarke herauszustellen. Das zeichnet ein klareres Bild vom Beruf und kann für zukünftige Auszubildende interessanter sein“, erklärt Thomas Harten. Trotz des „Akademisierungswahns“ in Deutschland sieht er für das Handwerk im Münsterland eine positive Entwicklung. „Wir müssen dementsprechend frühzeitig an junge Menschen herantreten, um die Berufsbilder des Handwerks lebendig zu halten“, so Harten. **Maxi Krähling**



## Der Betrieb lernte mit Holzschuhen laufen

Die Tischlerei Spiekermann produziert in dritter Generation hochwertige Möbel mit Ideen zum Anfassen.

Von Weitem ist um die Firma Spiekermann nicht viel los. Felder, Wiesen, ein paar Ponys grasen auf einer Koppel. Innen gibt es dafür umso mehr: Einrichtungsideen für jeden Raum zum Anschauen und Anfassen, bevor sie im eigenen Heim stehen. Nicht in Reih und Glied wie in einem x-beliebigen Einrichtungshaus, sondern unaufdringlich, edel und sinnvoll in den sogenannten „Ideenräumen“ verteilt und aufgebaut.

Die Tischlerei aus Havixbeck gibt es seit 1950, sie hat mittlerweile drei Generationen Tischlermeister hervorgebracht und konzentriert sich seit 30 Jahren auf den Bau von hochwertigen Möbeln und Inneneinrichtungen. Sowohl für private als auch für gewerbliche Kunden. „Wir haben gemerkt, dass wir uns in eine Richtung spezialisieren müssen, egal ob auf geschäftliche oder private Kunden“, erklärt Juniorchef Stefan Spiekermann. Die Möbel sind nicht unbedingt etwas für den kleinen

Geldbeutel. „Die größte private Kundengruppe sind Leute zwischen 50 und 60 Jahren. Leute, die sich zum zweiten Mal in ihrem Leben einrichten und sich etwas gönnen möchten“, sagt Spiekermann. Der Juniorchef ist nach seiner Meisterprüfung 2007 in den elterlichen Betrieb mit eingestiegen und hat sich besonders um den Aufbau des privaten Kundenstamms gekümmert. „Heute machen die privaten Aufträge ein Drittel unserer Arbeit aus“, so Spiekermann. Das Kernziel der Tischlerei sind aber nach wie vor die gewerblichen Kunden: Ladeneinrichtungen, Hotel und Gastronomie sowie Büros oder Arztpraxen.

Das war nicht immer so. Als Tischlermeister Heinrich Spiekermann 1950 eine kleine Tischlerei auf dem elterlichen Bauernhof gründete, ging es darum, ein wenig Geld dazuzuverdienen. „Die Arbeit beschränkte sich hauptsächlich die Holzschuhherstellung, auf kleinere Reparaturen und Bautischlereiarbeiten wie Fenster und Türen und. Ab und zu wurden auch Möbel produziert“, so Seniorchef Werner Spiekermann. Relativ früh sei ein



Möbel bauen und präsentieren unter einem Dach: In der Tischlerei Spiekermann gehört das zum Firmenkonzept. Foto: Maxi Krähling

Auszubildender dazugekommen, bis in die 1980er Jahre wuchs die Firma auf fünf Mitarbeiter an. 1984 übernahm Werner Spiekermann die Firma von seinem Vater Heinrich und beschloss, sich neu auszurichten. „Bis in die 1990er Jahre sind wir von fünf auf 20 Mitarbeiter angewachsen. Deshalb haben wir uns damals

zuerst auf die gewerblichen Kunden konzentriert“, erklärt der Seniorchef. Heute laufen beide Kundenstämme nebeneinander her. Die privaten Interessenten fahren bis zu 50 Kilometer, um sich bei Spiekermann beraten zu lassen, für den Ladenbau ist das Unternehmen bundesweit unterwegs.

Um alle Kunden einen richtigen Eindruck von der hochwertigen Arbeit der Tischlerei zu vermitteln, investierte Spiekermann in neue Ausstellungs- und Büroräume, die Ideenräume, die sie 2014 bezogen haben. Auf 512 Quadratmetern wird präsentiert und gleichzeitig gearbeitet – Alltagstauglichkeit und Funktionalität in einem.

Die Tischlerei kann auf insgesamt 420 unterschiedliche Materialien zurückgreifen. Eine Großzahl von Materialbeispielen können die Kunden direkt in den Ideenräumen auswählen, in die Hand nehmen, die Qualität erfühlen. „Heute spielt natürlich die Optik eine viel größere Rolle, früher musste ein Möbel hauptsächlich funktionell sein. Die Kunden kommen meistens mit bereits sehr konkreten Vorstellungen, vor allem im privaten Bereich sind die Wünsche ausgefallener. Deshalb legen wir Wert darauf, dass der Mehrwert der Möbel sichtbar und erfahrbar“, sagt der Juniorchef. Von der Beratung über die Planung, bis zum finalen Einbau, gibt es bei Spiekermann alles aus einer Hand. **Maxi Krähling**



# Mit Volldampf in die Luxusnische

„metrica Interior“: Eine Tischlerei hat sich auf den Ausbau von Mega-Yachten und Residenzen spezialisiert.

Erst ab 40 Metern Schiff steigt die Tischlerei „metrica Interior“ mit ins Boot. Vorher lohnt sich der Aufwand finanziell nicht. Denn was 1681 mit der kleinen Schreinerei der Familie Rincklake van Endert in Münster begann, ist heute zu einem der führenden Handwerksbetriebe für Innenausbau von Mega-Yachten und luxuriösen Residenzen gewachsen.

In Bösensell, weit weg vom Meer, zwischen Bahnhof und dem Einrichtungshaus Hardeck, hat „metrica Interior“ seinen Hauptsitz. Auf etwa 4.500 Quadratmetern entstehen hier hochwertige Möbel, Böden, Wände und Decken, aus den feinsten und teilweise exotischsten Hölzern und Materialien, die, in unzähligen Einzelpaketen verpackt, zuerst in die Werften geliefert werden und schließlich ihren finalen Platz in den Yachten finden, genau so und genau dort, wo der Kunde es wünscht. Einen zweiten Standort unterhält die Firma in Holtwick-Rosendahl, wo sich alles um Umbau- und Reparaturarbeiten an den Schiffen dreht. Insgesamt beschäftigt die Tischlerei rund 200 Mitarbeiter. Trotz des Luxus, den die Firma produziert, gehört sie zum Mittelstand. „Wir legen Wert darauf, dass wir ein Handwerksbetrieb sind und verstehen uns als Manufaktur. Trotzdem müssen wir auch mit der Zeit gehen. Neben der traditionellen Hobelbank, die manchmal unersetzbar ist, haben wir mehrere hochtechnische CNC-Maschinen“, erklärt Geschäftsführer Kai Dittmar.

Rudolf Rincklake van Endert erkannte bereits in den 1990er Jahren die Notwen-



Hier wird Handwerk großgeschrieben: „metrica Interior“ hat sich auf den Innenausbau von Yachten spezialisiert – und avancierte so zum Weltmarktführer. Foto: Maxi Krähling

digkeit, sich aus dem typischen Innenausbau in eine Nische hineinzuentwickeln, um weiterhin erfolgreich zu sein. „Hier stand der Zufall Pate. Denn es trat ein Kunde auf Rudolf Rincklake zu, der seine 30 Meter lange Yacht ausbauen wollte und fragte, ob seine Firma das leisten könne. Das war der Anfang und seitdem haben wir uns in dieser Nische zu einem der Weltmarktführer entwickelt“, so Dittmar. Sich im Handwerk zu spezialisieren sieht der Geschäftsführer heutzutage als unerlässlich: „Natürlich muss es Generalisten unter den Handwerkern ge-

ben, aber die können eben nicht alle speziellen Anforderungen abdecken. Was wir hier machen, kann kein Schreiner aus dem Stand, das erfordert jahrelange Erfahrung.“ Vor allem im internationalen Wettbewerb könne sich ein Handwerksbetrieb heute nur noch mit einer speziellen Ausrichtung von der Konkurrenz abheben. In Deutschland gibt es höchstens acht Firmen, die „metrica Interior“ das Wasser reichen können, die nächsten sitzen in den Niederlanden. Trotzdem ist der Wettbewerb groß. Jährlich setzen die Bösenseller etwa 14 Projekte um.

„Eigentlich ist diese Nische keine wirkliche Nische mehr. Deshalb müssen wir immer wieder neue Prozesse in Gang setzen, um kontinuierlich besser zu werden: Neue Märkte erschließen, neue Fertigungsprozesse, Produktionswege und Materialien ausfindig machen und andere Unternehmen finden, die uns genau das liefern können, was wir selbst nicht machen können“, verdeutlicht Dittmar. Gerne greift die Firma auf andere Unternehmen aus der Region zurück.

Dass „metrica Interior“ dieses besondere Marktsegment für sich erschlossen hat, hindert die Firma nicht daran, jedes Jahr junge Leute auszubilden. „Bei uns werden die Azubis ganz normal zum Tischler

ausgebildet. Danach sind sie nicht extrem spezialisiert, haben aber sehr gute Voraussetzungen, um einen Job zu bekommen. Ein großer Vorteil ist, dass sie bereits in der Ausbildung mit Materialien gearbeitet haben, die manch Tischlermeister nicht kennt“, gibt der Geschäftsführer zu bedenken. Allerdings bekomme die Firma den demografischen Wandel zu spüren: „Es wird schwieriger, Auszubildende und qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Die Ausbildung muss im Handwerk in den nächsten Jahren großgeschrieben werden, sonst bricht in zehn bis fünfzehn Jahren etwas weg, wofür Deutschland in der Welt bekannt ist.“

„Wir legen Wert darauf, dass wir ein Handwerksbetrieb sind und verstehen uns als Manufaktur. Trotzdem müssen wir auch mit der Zeit gehen.“

Kai Dittmar, Geschäftsführer von „metrica Interior“

Maxi Krähling

**Ihr starker Partner...**  
für Einrichtungs-Ideen

**60%** bis zu

Rabatt auf Möbel und Küchen

**+10%** EXTRA

**zurbrüggen**  
www.zurbrueggen.de

59423 Unna,  
Zurbrüggen Wohnzentrum GmbH,  
Hans-Böckler-Straße 4,  
Tel. 02303/208-208

44625 Herne,  
Zurbrüggen Wohnzentrum GmbH & Co. KG,  
Holsterhauser Straße 250,  
Tel. 02323/1474-0

59302 Oelde,  
Zurbrüggen Wohnzentrum GmbH & Co. KG,  
Von-Büren-Allee 20,  
Tel. 02522/9200-0

Öffnungszeiten: Montag-Freitag: 10:00-19:30 Uhr, Samstag: 10:00-19:00 Uhr

\*Gilt auf alle Zurbrüggen-Listenpreise. Nicht kombinierbar mit anderen Rabattaktionen. Keine Verrechnung mit bereits getätigten Käufen. Bei den im Prospekt angegebenen Preisen sind bereits sämtliche Nachlässe berücksichtigt. \*\*Gilt beim Möbelkauf auf alle bereits reduzierten Zurbrüggen-Best-Marken: Alberto Martinelli, Arte M, Bert Plantagie, Comfortplan, CS-Schmal, Disselkamp, E. Schilling, Grabel, Hasena, Himolla, Incasa, Intro, Jutzler, K&W, Koinor, Leinckerjost, Loddenkemper, Linneweber, Max Berger, Niehoff, Nolte Dellbrück, Nolte Germersheim, NW Wostmann, Roba, Rohr, Rottmann, Schlaraffia, Step One, Topstar, Venjakob, Vitex, Voss Möbel, W. Schilling, Wössner, Wostmann.

STARKE MARKEN  
BEI ZURBRÜGGEN

**hülsta**  
Die Möbelmarke.

VENJAKOB

**NATUZZI**  
It's how you live

**Miele**

**Musterring**

**WK**  
WOHNEIN

**SIEMENS**

**E3**  
Ewald Schilling

**LODDENKEMPER**  
RAUM DESIGN

**MARLIN**

**KOINOR**

**ROLF BENZ**

**Max Berger**  
Die Möbelcollection

**ALNO**  
...die Welt der Küche