

Trotz allem: Unternehmen blicken nach vorne

Die Baumesse im A2-Forum in Rheda ist auch nach mehr als zwei Jahrzehnten ein Quotenbringer. Heimische Firmen aus der Emsstadt berichten, warum die Messe für sie wichtig ist und mit welchen Rezepten sie der Wirtschaftsflaute trotzen.

Markus Voss

Rheda-Wiedenbrück. Wenn die Straßenränder großzügig mit rot-weißem Flatterband abgesperrt sind und an der Gütersloher Straße extra eine mobile Fußgängerampel aufgebaut wird – dann ist Baumesse. Trotz wirtschaftlicher Flaute und der Krise in der Bauwirtschaft sind an diesem Wochenende bei der 24. Auflage im A2-Forum in Rheda unter dem Motto „Bauen, Wohnen, Renovieren, Energiesparen“ wieder mehr als 200 Aussteller mit ihren Produkten und Dienstleistungen am Start. Gut 30.000 Besucher werden von Freitag bis Sonntag erwartet.

Auch nach mehr als zwei Jahrzehnten ist die Baumesse immer noch ein Anziehungspunkt. „Wir haben hier eine tolle Messe in schwierigen Zeiten“, sagte Landrat Sven-Georg Adenauer in seiner kurzen Begrüßungsrede. Schon am Freitagmorgen drängten sich die Menschen durch die Gänge, „obwohl das der Tag ist, den die Rentner eher für ihren Frühschoppenspaziergang nutzen“, wie ein Aussteller augenzwinkernd bemerkte. Doch warum ist die Messe für kleine und große Betriebe so wichtig? Und geht es langsam, aber sicher wieder aufwärts mit der Konjunktur? Die „NW“ hat sich bei heimischen Unternehmen umgehört.

Tischler in der 4. Generation

„Wir sind ein kleiner Familienbetrieb und machen praktisch alles – wenn's sein muss, auch achteckige Eier“, sagt Lukas Schulte und lacht. Gegründet im Jahr 1938, repräsentiert der junge Tischlermeister die vierte Generation der Rhedaer Tischlerei Schulte. „Unser Steckenpferd ist der Möbelbau“, betont Lukas Schulte. Tische, Schränke, Wohnzimmereinrichtungen, Garderoben, Badezimmer, Ladenbau – von A bis Z ist alles möglich. Vater Matthias als Seniorchef im Unruhestand, Mutter Birgit im Büro, Schwester Anna, alle helfen mit. Dazu kommen zwei Gesellen, drei Azubis und zwei Aushilfen.

„Wir sind im gesamten Kreis und bis nach Beckum, Oelde oder Bielefeld tätig. Die Messe hilft uns, Kontakte zu knüpfen“, sagt Lukas Schulte. Auch Stammkunden würden gerne vorbeischaun. Und der eine oder andere Auftrag springe auch heraus. „2024 war es auf der Messe genau wie im Tagesgeschäft ruhiger als die Jahre zuvor“, erzählt Schulte. Und: „Die Leute sind verunsichert. Ich glaube aber, dass das



Türen so individuell wie die Menschen, die sie nutzen: Dirk Remané (v.l.), Stephanie Wulforst und Mirko Kleinegreber von Kleinegreber Haustüren haben für jeden noch so ausgefallenen Wunsch ein offenes Ohr.

Fotos: Markus Voss

nach der Bundestagswahl besser wird und sich alles beruhigt.“ Der Tischlermeister ist optimistisch, dass es dann auch in der Bauwirtschaft aufwärts geht – und womöglich irgendwann die fünfte Schulte-Generation einsteigen wird.

Türen mit persönlicher Note

Ein Betrieb der ersten Stunde auf der Baumesse ist der Haustürenspezialist Kleinegreber aus Wiedenbrück. „Wir sind seit 2000 dabei“, sagt Firmenchef Mirko Kleinegreber. Früher habe man jedes Jahr auf vier Baumessen ausgestellt. „Seit zehn Jahren sind wir nur noch in Rheda. Die Messe ist ein guter Impuls für das Frühjahr, wenn alle aus dem Winterschlaf erwachen und wieder aktiv werden.“ Kleinegrebers Geschäft ist die Planung und Umsetzung in Sachen hochwertige Haustüren. „Wir

sehen uns als Manufaktur. Wir haben einen Markenhersteller, der uns die Türen wie gewünscht nach Maß baut. Und wir bauen sie dann beim Kunden ein – ohne Subunternehmer oder andere Handwerker“, berichtet der 49-Jährige. Jede Tür ist individualisiert, einen Standard gibt es nicht. Die Lieferzeit beträgt acht bis zehn Wochen.

Hierbei setzen die Wiedenbrücker aufs Persönliche und eine Beratung auf Augenhöhe. Kleinegreber: „Wir sind ein kleiner Familienbetrieb mit großem Kümmerfaktor.“ Das sei auch der Grund gewesen, warum der Betrieb mit seinen sechs Mitarbeitern bis dato relativ gut durch die wirtschaftliche Krise gekommen ist. „Klar, man merkt bei den Kunden die Zurückhaltung, aber unsere persönliche Ansprache sorgt für Vertrauen. Das hat ge-

holfen“, betont Kleinegreber und schiebt schnell ein „Toi, toi, toi!“ hinterher.

Bau: Festpreis und Standards

„Das persönliche Gespräch ist deutlich besser, als sich Infos über die Homepage zu holen. Dafür ist die Messe ein Superkontaktort. In der Regel gewinnen wir hier auch Neukunden, die ein Haus bauen wollen“, sagt Christian Hennemann von Splietker Bau aus Wiedenbrück. Der Architekt und Bauleiter weiß, wie teuer das Bauen mittlerweile geworden ist und dass viele Banken eine erste Kostenschätzung des Architekten für die Gewährung eines Darlehens nicht mehr akzeptieren. „Diese Schätzung darf um 30 Prozent vom tatsächlichen Baupreis abweichen. Das ist vielen Banken mittlerweile zu unsicher.“ Splietker Bau hat dar-

um zwei Maßnahmen ergriffen: Erstens bieten das Unternehmen den Bauherren einen Festpreis an. „Wir bieten individuelle Planung und Betreuung und arbeiten mit festen Partnern und Handwerkern zusammen, die wir gut kennen. Das sorgt für Transparenz“, so Hennemann.

Zweitens bietet Splietker kostenoptimierende Standards beim Hausbau an. „Wir haben festgestellt, dass sich viele Kundenwünsche ähneln. Das haben wir standardisiert, ohne auf individuelle Planung zu verzichten.“ Jedes Haus sei weiterhin ein Unikat, nur der Grundriss sei fix. So sei die günstigste Hausvariante schon unter 400.000 Euro zu bekommen – „inklusive Planung“, sagt Hennemann und betont: „Unsere Festpreisregelung war in der wirtschaftlichen Flaute ein Riesenvorteil.“