



Solche Ausstellungen hat kein Betrieb: Olaf Wirth nutzt die Angebote seiner Lieferanten und Partner konsequent. In der Functionality World von Häfele (Fotos oben) werden Kunden beraten, hier mit Verkaufsleiter Friedrich Fieg. Im Netzwerk Holzforum (rechts) fasziniert die Ausstellung selbst alte Hasen wie Wirth (Foto Mitte und re. u.) Fotos: Häfele (4), Odewald (5)

1202022039168Z-01 am 02.02.2012 über <http://www.pressekatalog.de>



Zweigstelle Hamburg

Olaf Wirth kennt die A20 zwischen Rostock und Hamburg wie seine Westentasche. Das Asphaltband verbindet seine zwei Standorte. Und zwei Welten. In der einen wird akquiriert und Fertiges montiert. In der anderen wird gelebt und produziert.

Von Lutz Odewald

„Ich bin ein Rostocker Tischler,“ stellt Olaf Wirth schon mal klar. Sprichts und bestellt eine Latte macchiato. Die Erklärung ist nötig, denn wir treffen den 46-jährigen Tischlermeister in der Elbmetropole. Und hier fühlt sich Wirth offensichtlich wie zu Hause. Was nicht nur am ausnahmsweise einmal strahlenden Wetter liegt. Denn der ostdeutsche Handwerker ist wenigstens einmal pro Woche in Hamburg. Und das nicht etwa zum Klinkenputzen. Wirth nutzt auf sehr intelligente Weise die Angebote von Häfele und dem Netzwerk Holzforum, um seinen Kunden seine Leistungsfähigkeit zu demonstrieren.



STECKBRIEF

Firmenname:
Tischlerei Wirth

Ort: Rostock /
Hamburg

Mitarbeiterzahl:
18 (davon 2
Auszubildende)

Gründung: 1993

Spezialität: Allrounder,
Inneneinrichtung
Objektbau

Internet:
www.tischlerei-wirth.de



Bei Häfele wie zu Hause

In den Ausstellungsräumen der Häfele Functionality World in Kaltenkirchen wird deutlich, wie sich ein Rostocker inmitten der Hamburger Konkurrenz eine Nische erarbeiten konnte. Olaf Wirth ist offensichtlich der geborene Netzwerker. Kennzeichen dieser seltenen Spezies: bestehende Möglichkeiten und Kontakte werden bestens genutzt.

Der Tischler kennt nicht nur die Häfele-Crew, er ist auch bestens mit dem beeindruckenden Angebot in der Häfele-Ausstellung vertraut. „Klar, das kostet schon auch Zeit, um sich hier wirklich auszukennen und einzuarbeiten. Aber die investiere ich gern.“ Muss er auch, denn Wirth nutzt die Ausstellung, als

ob es seine eigene wäre. Routiniert bewegt er sich durch die 600 Quadratmeter, erklärt Beschläge, demonstriert Funktionalitäten, erläutert Einbaumöglichkeiten. „So eine Ausstellung kann sich ja kein Tischler selber bauen. Das ist für mich ideal.“ Olaf Wirth erhält über das Häfele-eigene Schließsystem Dialock auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten und am Wochenende Zugang zu den Räumen.

„Das ist die Idee unserer Ausstellung“, erklärt Vertriebsleiter Friedrich Fieg, der hier Chef des Hauses ist. „Unsere Kunden genießen unser volles Vertrauen. Sie sollen sich bewegen, als ob sie hier zu Hause wären.“ Selbst die Kühlschränke in den aufgebauten Küchenzeilen sind keine Attrappe, son-

dern voll bestückt. „Meine Kunden, ob Architekt oder Endkunde, merken kaum, dass das nicht mein Betrieb ist. Ich kann hier eigene Termine machen, die Ausstellung zeigen, Ideen entwickeln und intensive Verkaufsgespräche führen.“

Durch die Tür erfolgreich

„Mein erster Auftrag in Hamburg waren Innentüren für das Hamburger Hotel Elysee.“ Die Rostocker galten schon lange als besonders kompetent im Bereich von Innentüren. Wirth arbeitet dabei eng mit dem oberbayrischen Türenspezialisten Schörghuber zusammen. Das Elysee ist eine der Top-Adressen in Hamburg.

Und Wirth war offensichtlich so gut, dass sich seitdem eine Baustelle an die nächste reiht. Ob Ottenser Westend, staatliche Jugendmusikschule, Batig-Haus am Alsterufer oder Hotel Atlantik – die Referenzobjekte des Rostockers können sich sehen lassen. Im exklusivsten Hamburger Neubaugebiet, der Hafencity, könnte Wirth locker auch eigene Führungen durch die architektonischen Kleinode veranstalten.

3300 Quadratmeter Büro

Zwar ist der erfolgreiche Chef von 17 Mitarbeitern längst nicht nur in Hamburg am Ball, sondern auch im heimischen Rostock und bis nach Berlin aktiv, doch der Hansestadt an der Elbe widmet er seine besondere Aufmerksamkeit. Das zeigt sich, wenn er sein zweites Elbdomizil aufsucht. Denn Wirth hat nicht nur Zutritt zum Showroom von Häfele. Im Osten Hamburgs öffnet er das Portal zu einem imposanten Ausstellungshaus. Zu den Räumen des Netzwerkes Holzforum hat Wirth nicht nur einen eigenen Zugang, hier hat er auch ein eigenes Büro.

Die Ausstellung, die sich auf 3300 Quadratmetern ausbreitet, zieht seine Kunden natürlich in ihren Bann. In neun Ausstellungsbereichen werden zahlreiche Möglichkeiten für Innenausbau und modernen Holzbau mit teils aufsehenerregenden Präsentationen demonstriert. „Die Einrichtung meines kleinen Studios hier hat mich fast ein Jahr gekostet.“ Die besondere Mühe, die der Rostocker aufwendete, zahlt sich gleich doppelt aus. Denn bei öffentlichen Veranstaltungen, die im Netzwerk Holzforum durchgeführt werden, fungiert sein offenes Büro quasi wie eine Visitenkarte. Zum anderen hat er hier genau die richtige Atmosphäre, um seine Kunden intensiv beraten zu können. „Und dank schnellem Internet sitze ich hier fast wie zu Hause in meinem Büro“, strahlt Wirth.

Schnell die letzten eMails kontrolliert, und dann zurück auf die A20. Schließlich ist Olaf Wirth ein Rostocker Tischler!

HOLZHELDEN Mehr zum Prinzip der Häfele Functionality World, dem Netzwerk Holzforum sowie Fotos unter www.holzhelden.de.

1202022039168Z-01 am 02.02.2012 über <http://www.pressekatalog.de>