



Der Heimwerkermarkt Klein wurde 1976 durch Karl Klein in Neunkirchen-Seelscheid gegründet. Das Familienunternehmen ist jedoch noch sehr viel älter und geht auf eine Schreinerei aus dem Jahre 1890 zurück. „Die Wirtschaft“ sprach mit Inhaberin Karola Tröndle (o.) über Vergangenheit und Zukunft des Heimwerkermarktes.

Eine Gratwanderung zum Familienunternehmen Heimwerkermarkt Klein modernen Tante-Emma-Laden

Was zeichnet das Familienunternehmen Heimwerkermarkt Klein aus?

Tröndle: Wir sind persönlich, aktiv und fortschrittlich. Das auch heute noch zu 100 Prozent im Familienbesitz befindliche Unternehmen hat es in seiner über 100jährigen Geschichte immer wieder verstanden, sich den Kundenanforderungen anzupassen. Der Heimwerkermarkt Klein ist ein Unternehmen, das auch die Mitarbeiter begeistert. Ständige Schulungen der Mitarbeiter sorgen dafür, dass fast alle Probleme unserer Kunden in Lösungen verwandelt

werden. Wir sind ein Heimwerkermarkt mit Herz, Hand und viel Service! Die Familie und die langjährigen Mitarbeiter beraten den Kunden. Alle sind mit den Produkten vertraut. Wir arbeiten miteinander, bei uns arbeiten jung und alt Hand in Hand. Untereinander sind wir ein Team. Freundlichkeit, ein angenehmes Be-

Heinrich Klein machte sich 1890 mit einer Möbelschreinerei selbstständig. 1923 kamen die ersten Maschinen zur reinen Handarbeit hinzu.



Karl Klein übernahm 1933 das Unternehmen von seinem Vater und mußte es nach dem Zweiten Weltkrieg erneut aufbauen. Neben der Möbelschreinerei, (Anfang der 70er Jahre aus Altersgründen aufgegeben) wurden zwischenzeitlich auch Kunststoffplatten als Zulieferer für die Industrie gefertigt (ebenfalls bis Anfang der 70er Jahre). In all den Jahren wurde aber auch das Möbelgeschäft ständig ausgebaut und war erneut erweitert ab 1974 der hauptsächliche Unternehmenszweck.



triebsklima und ein kooperativer Führungsstil helfen uns, Problemlösungen immer wieder kreativ und innovativ anzugehen.

Wie sehen Sie Ihr Unternehmen heute im Wettbewerb positioniert?

Tröndle: Das heutige Unternehmen nimmt mit seinen umfangreichen Randsortimenten die Funktion eines kompetenten Nahversorgers für Haus und Garten wahr. Der Heimwerkermarkt Klein ist das Fachgeschäft für Heimwerkerbedarf in Neunkirchen-Seelscheid. Wir bieten unseren Kunden neben dem Heimwerkerbedarf aktuelle und interessante Randsortimente, die einen Besuch in unserem Geschäft immer wieder zu einem Erlebnis machen. In unserem Stammbereich, dem Heimwerkerbedarf, übernehmen wir eine Nahversorgerfunktion und führen ein entsprechend breites und in Teilbereichen ausreichend tiefes Sortimentsangebot. Der Mensch steht bei allen unseren Überlegungen im Mittelpunkt des Geschehens. Wir sind Problemlöser und persönlicher Ansprechpartner und stehen unseren Kunden als Partner mit Rat und Tat zur Seite. Langjährige Mitgliedschaft in einem der größten Einkaufsverbände Deutschlands garantiert uns und unseren Kunden immer faire Preise und Top-Angebote in allen Bereichen.



Karl Klein langweilte sich im „Ruhestand“ und gründete in den leerstehenden Räumen der Schreinerei den Heimwerkermarkt.

Vor welchen Herausforderungen stehen Familienunternehmen in der Zukunft?

Tröndle: Das ist eine große Gratwanderung, wobei die Gefahr besteht, das wir abstürzen. Wenn die Geiz ist geil-Mentalität bei den Verbrauchern so weiter geht, werden viele Familienunternehmen verschwinden. Wir haben einfach nicht das Geld, um die Werbeschlachten der großen Märkte mitzumachen. Diese Konzerne locken die Kunden mit Angeboten, die nur kurzfristig gelten. Im durchschnittlichen Preisvergleich können wir sehr gut mithalten, sind zum Teil sogar billiger. Natürlich können wir nicht um uns herum sämtlichen Angeboten standhalten, die wie Rosinen aus dem Kuchen gepickt werden. Im Standardprogramm kochen auch diese Firmen nur mit Wasser und haben ebenfalls Personalkosten. Sie müssen mehr verdienen, denn ein Familienunternehmen ist eher mal bereit zu

rück zu stecken. Wenn der Verbraucher nur nach dem Preis und der Größe der Auswahl geht und weniger Komfort und keine Beratung will, dann werden wir auf Dauer keine Chance haben. Aber Gott sei Dank ist der Kunde nicht dumm und im Augenblick lernt er.

Wie können Familienunternehmen im Wettbewerb bestehen?

Tröndle: Hier sind auch die Verbände gefordert uns zu unterstützen. Der Discounter hat nur zehn Produkte an acht Tagen im Angebot. Wir haben eine viel größere Auswahl an allen Tagen und können durch die Stärke unseres Einkaufsverbandes preislich mithalten. Diese Problematik müssen die Verbände viel stärker in den Fokus nehmen und den Verbraucher mit Werbemaßnahmen sensibilisieren. Wir müssen einfach die Problematik der Vereinsamung und Verödung von Dörfern und Städten mehr deutlich machen: Der Verbraucher hat es letztendlich jetzt schon durch sein Einkaufsverhalten in der Hand, ob er auch in 10 oder 20 Jahren die für ihn täglich wichtigen Geschäfte fußläufig erreichen kann. Oder immer jemand bitten muss, ihn irgendwo hin zu fahren. Zentralisierung und Alterspyramide passen einfach nicht zusammen. Der typi-



sche Nahversorger in allen Bereichen muss bleiben.

Wie sieht die Zukunft Ihres Unternehmens aus?

Tröndle: Wenn wir erfolgreich sein wollen, müssen wir die Vision des modernen Tante-Emma-Ladens verwirklichen. Wir müssen Tradition mit Modernität verbinden. Wir nutzen die modernen Marketinginstrumente Warenpräsentation, Werbung im Internet, computerunterstütztes Bestellwesen und sorgen somit für einen konsequenten, starken Marktauftritt. Doch bei aller Modernität wollen wir auch das Traditionelle nicht vergessen, sowohl für unser Geschäft, als auch für den Ort Neunkirchen und seine Bürgerinnen und Bürger.

Traditionsreiche Familienunternehmen aus dem IHK-Bezirk Bonn/Rhein-Sieg (bis 1913)

1878 Gebr. Steimel GmbH & Co. KG, Hennef
Hersteller von Pumpen und Zentrifugen mit rund 200 Mitarbeitern. Zu 100 Prozent in Familienbesitz, geleitet von Norbert Peth, einem Urenkel des Gründers. Johann Steimel gründet 1878 einen Produktionsbetrieb zum Bau von landwirtschaftlichen Maschinen und produziert Dreschmaschinen, Heuwendler, Sähmaschinen und ähnliche Geräte. Mitte der 80er Jahre Herstellung handgetriebener Milchzentrifugen, eigene Eisengießerei bis 1925. Ab 1928 Intensivierung der Pumpenproduktion.

1880 Mathias Düren Spedition KG, Bonn
Mathias Düren führt sein Rollfuhrgeschäft seit 1880 zunächst als Nebengeschäft zu seiner Schreinerei. Hinzu kommen der Möbeltransport und der Brennstoffhandel. Heute bereits in der 5. Generation.

1882 Johannes Klais Orgelbau GmbH & Co. KG, Bonn

1883 Eduard Mauelshagen Söhne Glasschleiferei und Flachglas-Großhandlung, Siegburg

Großhandel mit Flachglas, geführt von Gerd Mauelshagen in der 4. Generation. 1883 gegründet durch Eduard Mauelshagen in Hamm/Sieg als Maler- und Anstreicherfirma mit angegliederter Verglasung. 1902 Umzug nach Siegburg. 1924 Errichtung der ersten Glasschleiferei im Siegkreis. 1936 Aufgabe des Malerunternehmens - Umwandlung in eine Bauglaserei und Glasschleiferei. Heute werden auch Aluminiumrahmen und Wintergärten produziert. Seit 2001 eigene Photovoltaik-Abteilung.

1883 Dancker der Optiker GmbH & Co. KG Ludwig Dancker, Bonn

Augenoptiker, Fachgeschäft für Sportoptik, Markenbrillen und Kontaktlinsen

1887 Köllen Druck + Verlag GmbH, Bonn
Gründung durch Gerhard Köllen am 19. August 1887 in Mül-