

erreicht ihn ein Anruf aus Ludwigstede: Quasi nebenher wird er gebeten, für einen dortigen Auftrag ein Angebot einzureichen. „Es ist wie im normalen Leben: Stimmt die Chemie mit einem Geschäfts-

Canzler „Wir brauchen eben die Herausforderung“, sagt er rückblickend.

Der Wettbewerb ist dabei hart. Kein Wunder, ist doch die Baubranche seit Jahren auf Talfahrt. Doch Muschalek

Anlage im VW-Werk von Poznan erweitert. Bei solchen Aufträgen sieht der Chef auch das größte Potenzial: „Wir wollen den Service-Bereich für große Unternehmen weiter ausbauen.“ *Torsten Klaus*

## Alles außer Standard

### 3. Preis: Glück Raumausstattung ist dem Handwerk seit mehr als 30 Jahren treu

Dresden (DNN). Die Kaffeeküche im Kellergeschoss des Ladengeschäftes ist klein und gemütlich. Doch außer in den wenigen Pausen haben die Mitarbeiter der Glück Raumausstattung kaum Zeit, sich dort aufzuhalten. Denn in den angrenzenden Räumen herrscht rund um die Uhr rege Betriebsamkeit. In der siebenköpfigen Truppe von Gunter und Marco Glück gilt: Je enger die Zusammenarbeit, desto mehr profitiert der Kunde. Vor allem, weil das Team reichlich Service anbieten kann. Wer will, kann sich beispielsweise Gardinen und Stoffe nähen lassen, alles wird vor Ort angebracht, und auch Fußböden werden komplett verlegt.

Mit all dem kennt sich Senior-Chef Gunter Glück bestens aus. „Da, wo das Standardangebot aufhört, beginnt eigentlich unsere Arbeit“, umreißt er das Angebot seines Betriebes in Dresden-Kaitz. Dazu zählt das gesamte Spektrum: Stoffauswahl, Vorhangstangen, Tapeten, Fußbodenbeläge, Sonnenschutz – und natürlich fundierte Beratung. Schon 1974, zu tiefsten DDR-Zeiten, gründete er als Tapeziermeister ein Ein-Mann-Unternehmen. Bis zur Wende beschäftigte er zwei Näherinnen und einen Dekorateur. Dann kam wie für viele die Frage: Wie soll es weitergehen? Die Antwort war ein neues Unternehmenskonzept, das Zugehen auf neue Kunden, daran geknüpft waren Investitionen wie der spätere Bau des Ladengeschäftes, wo auf 200 Quadratmetern Ausstellungsfläche jede Anfrage zur Ausstattung von kleinen Zimmern bis zu großen Sälen professionell beantwortet wird. Dafür sorgt vor allem Ehefrau Regina Glück, die sich um Beratung und Verkauf kümmert.

Was aber genau verbirgt sich hinter dem Begriff Raumausstattung? Das erklärt sich vielleicht am besten mit einem kurzen Frage-Antwort-Spiel zwischen Gunter Glück und dem Journalisten. „Wann haben Sie das letzte Mal etwas gesucht wie Tapeten, Teppiche, Rollos oder Gardinen?“ „Vor kurzem erst zwei Rollos, aber die passten alle nicht.“ „Und was dann?“ „Dann hat meine Freundin stundenlang was Passendes genäht.“ „Sehen Sie, das musste nicht sein – für genau solche Sachen sind wir da. Wir fangen meist da an, wo das Standardmaß aufhört.“ Dabei hat die Firma, die übrigens ziemlich genau über die durchschnittliche Größe eines sächsischen Handwerksbetriebes ver-

fügt, in erster Linie die Privatkunden im Blick. „Sie machen rund 70 Prozent unseres Umsatzes aus“, sagt der Chef. Der liegt bei rund 600 000 Euro im Jahr. Die vielen Privatkunden haben auch dazu geführt, dass mehr Beratungsbedarf entstanden ist. „Aber unser Vorteil liegt darin, dass wir alles aus einer Hand liefern und montieren können. Wenn Rückfragen kommen oder Änderungen gewünscht sind, können unsere Mitarbeiter vor Ort sofort eingreifen“, verweist Sohn und Junior-Chef Marco Glück auf einen entscheidenden Vorteil. Der ist besonders wichtig im Vergleich

kassen und Hotels in und um Dresden.

„Das Problem ist einfach: Viele Leute denken gar nicht daran, einen Raumausstatter zu fragen“, sagt der Senior und meint, es könnte an einer gewissen Schwellenangst liegen. Doch diese Hürde soll Schritt für Schritt fallen, daran arbeiten jedenfalls alle Beschäftigten mit Eifer. Die Schar der Privatkunden wächst – „vor allem durch Mund-zu-Mund-Propaganda“.

Nicht nur die Vergangenheit war von Erfolg gekennzeichnet: Die Mitarbeiterzahl wurde seit der Wende konstant gehalten, niemand musste entlassen wer-



Generationenübergreifend, Hand in Hand: Senior Gunter Glück und Sohn Marco führen zusammen die Geschicke des Familienunternehmens. Foto: M. Wiegand

zu Möbelhäusern, den Konkurrenten Nummer eins.

Aber die Glücks fahren auch erfolgreich auf einer zweiten Schiene: der Kooperation mit Großkunden. „Wir haben zum Beispiel fast jede Sonderausstellung im Hygiene-Museum ausgestattet“, weist Gunter Glück auf ein interessantes Arbeitsfeld hin. Ausstellungen wie „Der imperfekte Mensch“ oder auch jüngst die „Spielen“-Schau – ohne großflächige Stoffbespannungen aus dem Handwerkerbetrieb undenkbar. Für Sonnenschutz, Fußboden- oder Wandbespannungen wurde zum Beispiel auch im Stadtmuseum, im Lipsius-Bau oder in der Staatskanzlei gesorgt. Dazu kommen Aufträge zur Gestaltung von Messständen, Arztpraxen, Banken, Spar-

den, und Ausbildungsbetrieb ist die Glück Raumausstattung selbstredend. Doch auch die Zukunft kann kommen: Der Staffelnstab ist relativ reibungslos übergeben, das Geschäft führen Senior und Junior gleichermaßen. Marco Glück hat 2001 die Meisterprüfung mit Auszeichnung bestanden. Und er weiß das Unternehmen einzuschätzen: „Wir zählen bundesweit sicher zu den größeren Raumausstattern.“ Der Umsatz sei in den vergangenen Jahren stabil geblieben, im vergangenen Jahr sogar leicht gewachsen. Die verkehrsgünstige Lage mit der nahen A17 scheint noch mehr Kundschaft anzulocken. In Kaitz kann man also optimistisch sein. In diesem Sinne sei das Wortspiel gestattet: Viel Glück. *T. Klaus*