



Variabel: Knoeppel ist
firm in allen Bereichen,
ob es den Wohnungs-
bereich...

Knoeppel GmbH, Hagen

Variabel

Über 50 Jahre Erfahrung konnte man bei Knoeppel schon sammeln, denn das Unternehmen besteht bereits seit 1956. Mit wechselnden Inhabern – zugegeben – die Erfahrungen blieben aber immer Bestandteil der Firma. Heute gehört sie seit 1999 dem Tischlermeister Markus Stieglitz zusammen mit dem Innenarchitekten Andreas Neumann. Unterstützt werden sie vom Innenarchitekten Klaus Koch-Süzen, der sich gut in der Augenoptik auskennt und 21 weiteren Mitarbeitern – teilweise schon länger in der Firma als die beiden Chefs.

Von Anfang an in Hagen beheimatet, zog Knoeppel erst in den letzten Jahren an den neuen, größeren Standort im Lindental. Gleichzeitig mit dem Umzug wurden alle Produktionsmittel für die Tischler- und Lackierarbeiten auf den neuesten Stand gebracht. Die gleichermaßen effektive wie effiziente Fertigung erfolgt komplett EDV-gestützt. Der Zuschnitt ist über einen Lagerroboter rationalisiert. Auf der 2000 m² großen Produktionsfläche

steht ein großes CNC-Bearbeitungszentrum zur Verfügung.

„Als wir in unsere Mietimmobilie gezogen sind, haben wir einen langfristigen Mietvertrag gemacht. Daraufhin hat unser Vermieter ein Grundstück dazu gekauft, auf das wir unser Silo stellen konnten. Das Silo hat die Funktion, alle Restmaterialien an Holz und Spänen aufzufangen. Sie werden hineingeblasen und übers Jahr gelagert“, berichtet Markus Stieglitz. „Während der

**Die Brillenwand**

Heizperiode bedienen wir uns dann dieses Inhalts als Brennstoff für die Heizung. Auch der Lackierraum wird beheizt, der allein mit 175 Kilowatt mehr als die Hälfte der Kilowattleistung von 350 des Ofens abzieht“. „Wir entwickeln Ideen für unser Unternehmen, um die Allgemenkosten so niedrig wie möglich zu halten, damit wir unseren Interessenten auch günstige Angebote machen können“, ergänzt Andreas Neumann. „Denn“, so ist sich auch Klaus Süzen sicher, „manche Dinge könnten wir gar

nicht für den Preis verkaufen, den sie wert sind. Aber wir haben eben Spaß daran, etwas zu entwickeln.“

Einen langen guten Namen in der Entwicklung und Fertigung hat Knoeppel im Tabakbereich. Begehbare Humidore, perfekt ausgefertigt, sind zum Beispiel in Nürnberg und Düsseldorf zu besichtigen. Vom Tabakladen dann über elegante Bars und Restaurants war es nur ein kleiner Schritt in den privaten Innenausbau. Auch hier hat Knoeppel einiges vorzuweisen.



...oder Tabakläden betrifft.



Wichtig war Knoeppel, dass Brillen präsentiert werden und nicht die Schatten der Halter und der Fassungen. Der milde durchleuchtete Hintergrund der Knoeppel-Präsentation schluckt die Schlagschatten und lässt das kunstvolle Brillenmodell optisch unbeeinträchtigt.

95% der Arbeiten werden im eigenen Haus entworfen, mit einer Ausführungsplanung versehen und umgesetzt. Die persönliche Betreuung reicht vom ersten Konzeptgespräch bis zur Neueröffnung. Visualisierte 3D-Darstellungen vermitteln den Kunden schon in der Entwurfsphase Sicherheit für das spätere Ergebnis. Der gebotene Service reicht von der Abstimmung mit Vermietern und der Einbindung verschiedener Gewerke bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Außerdem ermöglicht ein sehr fundiertes Wissen in der Beleuchtungstechnik das konzeptionelle Erarbeiten von Lichtplänen zur Optimierung von Energieeinsatz und Beleuchtungsergebnis.

Ein gutes Ergebnis steht und fällt mit den Mitarbeitern. Auch da hat Knoeppel immer auf Qualität geachtet. 50% des Teams haben einen Meistertitel oder einen Hochschulabschluss. Im Durchschnitt werden drei Mitarbeiter zu Tischlern ausgebildet. „Wir



Links: Der schnelle und wenig aufwendige Umbau.
Rechts: Die Inhaber – 7. von links im Rahmen Markus Stieglitz, aus 'dem Rahmen fallend' Andreas Neumann – und ihre Mitarbeiter.

kennen uns noch alle. Wenn wir Feiern haben und deren Frauen und Kinder sehen und die Verantwortung, die man damit trägt, ist das genug. Das familiäre Verhältnis ist uns sehr wichtig“, sagt Markus Stieglitz, der jede Mittagspause zusammen mit seinen Leuten verbringt, als Gleicher unter Gleichen. „Das ganze Sein hier fußt auf der familiären Bindung. Das sind Strukturen, die sich seit 1956 aufgebaut haben und immer übernommen wurden. Auch die Zulieferer gehören in die engere Bindung. Da muss man nicht mehr viel erklären, da versteht man sich ohne Worte. Die Qualität stimmt immer.“

Wie schon erwähnt, ist die Firma im Lichtbereich spezialisiert. Darauf legt Andreas Neumann sein besonderes Augenmerk, der es immer unzulänglich fand, wie allgemein mit dem Licht umgegangen wurde. Er arbeitete sich ein und vertiefte das in der Industrie. Deutschlandweit leitete

er eine Architektenberatung, die bei der Lichtplanung in Objekten zur Seite stand. „Licht ist ganz wichtig. Mit Licht kann man steuern, verbergen und hervorheben. Man kann Architektur inszenieren.“

Klaus Koch-Süzen kennt der eine oder andere Augenoptiker vielleicht. Er ist schon einige Zeit in der Augenoptik tätig – vorher bei einem anderen Anbieter. Er hat im Laufe seiner Tätigkeit schon viele Fachgeschäfte gesehen und auch die Schwierigkeiten, die damit behaftet sind im Hinblick auf Investitionsmöglichkeiten usw. „Manchmal sind das spektakuläre Neuerungen, in der Ausführung aber suboptimal. Der Laden hat eine Halbwertszeit von sieben Jahren und dann beginnt man, über ein neues Ladengeschäft nachzudenken. Das Geld kann man in der Zeit doch gar nicht verdienen“, ist seine Meinung. Nicht nur seine, denn daraufhin begann man im Team nachzudenken. Heraus kam eine Sa-

che, die Knoepfel auf der ersten Brille & Co. vorstellte. Das Wechselrahmen-Konzept. „Wir wollten dem Optiker ein Werkzeug an die Hand geben, um mit seinem Laden auch Aktionen zu steuern. Ein Ladenkonzept quasi über Nacht oder am Wochenende zu ändern ohne großartige Folgekosten. Hierzu gehört – im Idealfall – die Festlegung bestimmter Boden- und Wandflächen schon in der Planungsphase, um ohne teuren Aufwand mit Wechseldekoren (z.B. Bodenbelag/Farb- und Grafikflächen) die Raumwirkung einfach zu variieren. Auch der bewährte Ablauf in einem Ladengeschäft wird dadurch nicht in Mitleidenschaft gezogen, aber für den Kunden ist es eine total neue Optik, ein neuer Laden. Da es auch für das Schaufenster ein System der Rahmen gibt, ist der Kunde von einer Gesamtinszenierung beeindruckt und kommt herein. Der ganze Raum wird zum Schaufenster.“

Optisch prägnant gestaltete Rahmen legen sich wie Passepartouts um die Brillenpräsentationsmöbel von Knoepfel. Mit einfachen Handgriffen können Sie die Rahmen und somit das Dekor jederzeit auswechseln. Durch Umdrehen oder Austauschen der Rahmen wandeln Sie an entscheidender Stelle das Erscheinungsbild Ihres Geschäfts. Die Fronten der Schubkästen lassen sich kinderleicht wechseln und tragen ebenfalls zur neuen Gestaltung der Geschäftsräume bei. Die individuell zu wählenden Arten und Hintergründe der Brillenpräsentation sind schon heute mit allen marktüblichen Halte- und Sicherungssystemen vereinbar und werden sich auch in Zukunft den geschäftsspezifischen Anforderungen anpassen.

Variabel eben.
www.knoepfel-gmbh.de

Ulla Schmidt
Fotos: Knoepfel