

Mit kooperativen Entwicklungs- und Vertriebskonzepten erfolgreich

## „In alle Richtungen kreativ sein“

Dass kleine Firmen neben großen Möbelhäusern bestehen können, wissen Schreiner schon lange. Dies zeigt lignum arts aus Bayern mit Bravour: In fünf Jahren haben die beiden kreativen Holzbearbeiter – Tobias Jung und Denis Dostmann – zwei Serien konzipiert, 2005 den Designer-Preis Red Dot gewonnen und 50 Stammkunden überzeugen können.

Mit Liebe zum Handwerk und zur Region wurde Tobias Jung nach der Realschule Schreiner. Nach der Lehre in einer kleinen Schreinerei und bei einem großen Ladenbauer absolvierte der 31-Jährige aus Fürstfeldbruck 2001 erfolgreich die Meisterschule in Garmisch-Partenkirchen. Hier entstand die Idee zu lignum arts, der eigenen Firma. Ein Zufall, dass im darauffolgenden Jahr sein früherer Meister anfragte, ob sich der junge Selbstständige bei ihm in der Werkstatt einmieten wolle. „Ausprobieren, dachte ich mir damals, und habe zugestimmt“, erzählt der Familienschmied mit Unternehmergeist. Der Anfang war mühsam, sagt Jung: „Die ersten Aufträge waren Gefälligkeitsdienste aus dem Verwandten- und Bekanntenkreis. Ich habe sehr viel gearbeitet – das Ziel war es erst einmal, Geld für einen kleinen Urlaub zusammen zu kriegen.“ Die Schnelligkeit und Präzision, die der Existenzgründer an den Tag legte, sprach sich langsam rum. Vor allem weil er überraschende und kreative Lösungen fand. Deshalb wuchs das Geschäft und damit auch sein Raumbedarf: Über die wenigen Jahre vergrößerte das Unternehmen zweimal den Ausstellungsbereich in Eigenregie „bis aufs i-Tüpfelchen“, sagt der perfektionistische Geschäftsführer stolz. 2004 stellte lignum arts zum ersten Mal auf der regionalen, gut besuchten Messe Gartentage im Klosterareal von Fürstfeldbruck aus. Damit kamen Aufträge geradezu ins Haus geflogen: „Die Leute haben meine Prototypen gesehen: Stühle, Tische und Sideboards. Und direkt bestellt.“ Kurz zuvor hatte

Tobias Jung mit dem befreundeten Designer Thorsten Huth den Tisch „X-Pand“ entworfen: Ein durch Lamellen ausziehbarer Tisch, der zum ersten Serienprodukt avancierte. Ehe dem zweifachen Familienvater die Arbeit über den Kopf wuchs, hat er Lizenz und Herstellung für diesen Verkaufsschlager mittlerweile an eine österreichische Firma

vergeben. Denn in seiner kleinen, klassischen Werkstatt, ausgelegt auf Massivholzbearbeitung, produzierte er bis dahin jedes Teil selbst. Ein anderer Freund aus der Meisterschule stieg 2005 bei ihm ein. Zusammen mit Denis Dostmann kann er die Auslastung optimal steuern. „Seitdem sind meine Arbeitszeiten auch human: von 7 bis 18 Uhr, das ist angenehm“, sagt Jung, der in der gemeinsamen Werkstatt Telefon, Planung, Entwurf und Aufmaß übernahm. Der 33-jährige Dostmann plant mit

und produziert in der Werkstatt individuelle Extrawünsche. Der Rest wird in solider Partnerschaft mit Herstellerfirmen insbesondere an die Firma Brüderl abgegeben. Seit etwas mehr als einem Jahr haben die beiden Jungunternehmer dieses Konzept für ihre Firma gefunden. Struktur zahlt sich für sie aus. „Durch die Zusammenarbeit mit Zulieferern gibt es unsere Stühle, Sideboards und weitere Stücke zu einem gut bezahlbaren Preis“, bringt Tobias Jung den Wettbewerbs- und Kundenvorteil auf



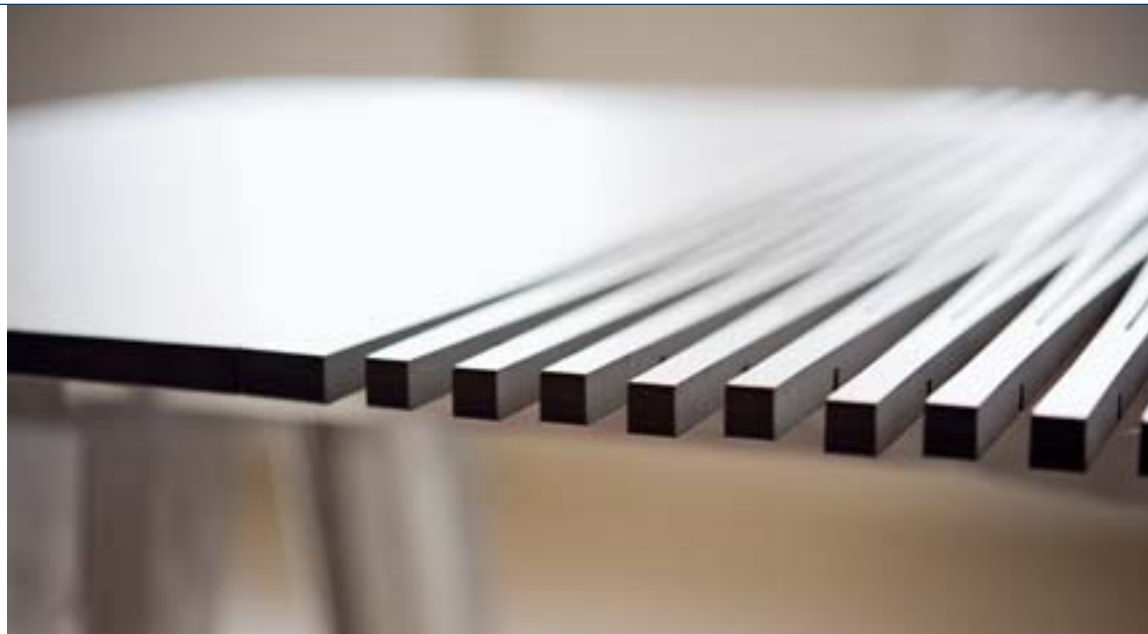
Haben gut lachen: Tobias Jung und Denis Dostmann (links) fanden spielerisch – vom gespreizten Meterstab abgeleitet – zum Auszugstisch ohne Einlegeplatten

### Der Autor

Jens Gieseler arbeitet als freier Journalist in Göppingen

den Punkt. „Schreinereien wie wir, sind keine überbeuerten Spezialgeschäfte mehr. Wir kommen den Preisen der großen Hersteller locker hinterher. Nicht zuletzt, weil wir immer aufgeräumt und gut sortiert sind. Das ist wie die Corporate Identity, Teil unserer Professionalität.“ Erst kürzlich haben die beiden Holzkünstler in blauem Shirt und brauner Hose die Einrichtung einer gesamten Arztpraxis und eines Münchner Bio-Fast-Food-Ladens auf diese Weise angepackt: „Zu zweit haben wir die Planung mit CAD-Visualisierung, Feinabstimmung vor Ort und Montage gemacht. Den Rest haben wir in unserem großen Netzwerk ausgelagert“, so Jung. So sehe gegenwärtig das wichtigste Standbein von lignum arts aus und es taue auch als Zukunftsmodell.

Der Umsatz steigt kontinuierlich: „2008 ist unser bisher bestes Jahr“, sagt der junge Unternehmer. Der Umsatz in den Monaten Januar bis Oktober im Jahr 2008 ist – im gleichen Zeitraum des Jahres 2007 – um über 4 Prozent auf rund 304 000 Euro gestiegen. Gleichermaßen ist der Anteil des Objektgeschäftes angewachsen: 2007 machte das Geschäft mit Praxen, Büros und ähnlichem nur 20 Prozent des Gesamtumsatzes aus. 2008 stieg der Anteil ums Doppelte. Einen Beitrag dazu leisteten auch die beiden Serien: Neben dem „X-Pand“-Tisch brachte lignum arts ein Bambus-Schneidebrett für



Die Tischplatte ist aus 13 mm dickem HPL hergestellt, wobei der mittlere Plattenteil mit Wasserstrahl entsprechend geschlitzt wurde und sich so vergrößern lässt



Modell aus der Serie „XPand“ aus Bambusholz, das auch eine Sitzbank beinhaltet



Wie eine „Ziehharmonika“ lässt sich der Mittelteil des Tisches auseinander ziehen. Hier ein Prototyp aus Plexiglas, das mit Laser geschnitten wurde



Blick in die Ausstellung lignum arts: Unten die Arbeitsplätze des Planungsbüros, oben Ausstellung



Ein Favorit von Tobias Jung und ein Perle in der Ausstellung bei lignum arts: Die Teeküche aus Bambus mit weißem Korpus

24 Euro in Serie. Die kleine, innovative Schreinerei vergleicht sich nicht mit den großen Möbelherstellern wie Ikea. „Keine Konkurrenz“, meint Jung, „denn unsere Möbel gibt es nicht von der Stange.“ Die Verarbeitung sei völlig verschieden, auf Kundenwunsch werde individuell eingegangen und das nicht nur mit ihren Lieblingsmaterialien Bambusholz und Plexiglas. Die meisten Kunden kommen aus der Umgebung Fürstfeldbruck, aber viele Münchener und Starnberger fahren auf die „Holzkunstwerke“ ab. Ein guter Kunde ist aber auch die Firma Konen aus München. „Das meiste Geschäft läuft über Empfehlung“, erklärt Tobias Jung. Auch in Sachen Produktentwicklung probieren sich die jungen Unternehmer gerne aus. Als Designer sind sie immer auf der Suche nach neuen Materialien. So lud der Chemiekonzern BASF die kleine Firma Anfang Dezember nach Ludwigshafen ein, um interessante Werkstoffe kennen zu lernen. Aktuell entwickeln sie den „X-Pand“ weiter und suchen eine Vertriebsfirma, die den Tisch in ihr Sortiment aufnimmt, damit er beispielsweise auch in die großen Möbelhäuser Münchens kommt. „Ohne bekannten Markennamen und nur mit einem Serienmöbelstück kommt man da nicht hinein“, meint der Bayer. Ein eigenes Händlernetz dafür aufzubauen dauere viele Jahre. Das dauert den fixen Jungunternehmern zu lange. Deshalb suchen sie nach geschickten, optimalen Lösungen.

„Das ist das Schöne an der Selbstständigkeit“, sagt Jung, der den Schritt nicht bereut, „ich kann in alle Richtungen kreativ sein und Neues ausprobieren. Die Freude daran zeichnet unser Geschäftsmodell aus: Durch die Zulieferer können wir uns mehr Zeit für unseren Kunden nehmen, einen zweiten und dritten Gedanken bei der Arbeit entwickeln – bis die beste Lösung erzielt ist.“ Und noch etwas schätzt der Familienvater nach sechs Jahren Aufbauarbeit: Sich seinem größten Hobby widmen zu können – seinen Kindern. ■

[www.lignum-arts.de](http://www.lignum-arts.de)



Renommierobjekt für das Planerteam: Mit ansprechendem Design und ausgefallenen Ideen überzeugt das neue Büro von DEG in München – passend zum Beratungsunternehmen, das im Bereich Research, Strategie und Design weltweit tätig ist

