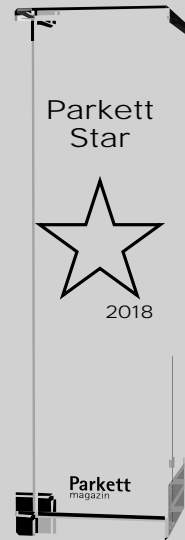


Parkett Star 2018



Die besten
Fachgeschäfte
Konzepte
Marketing-Ideen
Events

Berber raus, „Erste Wohnliga“ rein

Die „Erste Wohnliga“ bildet für zehn Unternehmen das Dach zu einer gewerkeübergreifenden Zusammenarbeit rund ums Wohnen. Initiator Manuel Seifert hat mit der Neupositionierung von Eska als modernem Fachmarkt für Raumgestaltung zugleich Platz für eine gemeinsame Ausstellung geschaffen. Wo vorher Stapel von Berberteppichen lagen, präsentieren sich jetzt die Kooperationspartner und inspirieren Kunden zu einer umfänglichen Lösung in Renovierung und Neubau.



Manuel Seifert, Ernst Seifert jun.

Den Wandel der Zeit erkennen, sich vernetzen und neue Ufer ansteuern – so kann man den Weg beschreiben, den Manuel Seifert mit Übernahme der Verantwortung bei Eska in Kaisheim geht. Der 32-jährige Betriebsnachfolger bekam von seinem Vater, Geschäftsführer Ernst Seifert jun., freie Hand und baut den ursprünglichen Eska-Teppichmarkt um zu „Eska – Eine Wohnidee besser“. Das Unternehmen gestaltet sich so auf insgesamt 4.000 m² als moderner Fachmarkt für Raumgestaltung. Um Kunden über das eigene Angebot hinaus ein „Sorglos-Paket“ rund um das Wohnen anbieten zu können und Synergieeffekte im Marketing zu nutzen, suchte sich Seifert 2016 Kooperations-Partner, die den gleichen Anspruch im Handwerk haben – und auch menschlich zusammenpassen. Keine ganz leichte Aufgabe, obwohl er als dritte Generation eines Familienbetriebes mit drei Filialen im Donau-Ries-Kreis viele Handwerker persönlich kennt. Einige konnte er für seine Idee gewinnen.

Gemeinschaft auf Vertrauensbasis

Nach Wechseln in der Startphase arbeiten jetzt zehn Handwerkspartner auf einem Qualitäts- und Anspruchsniveau als „Erste Wohnliga“ zusammen. Die Kooperation präsentiert sich seit 2017 auch mit einer eigenen Ausstellung auf 500 m² im neugestalteten Eska Fachmarkt in Kaisheim. Zwei komplett eingerichtete Küchen, mehrere Badezimmerlösungen mit Wandgestaltung und Fliesenauswahl sowie das lounge-artig gestaltete Parkettstudio, die wohnlichen Kojen und der imposante Esstisch in Naturform bieten jetzt einen attraktiven Anlaufpunkt für Bauherren und Inspirationen für Neubau und Renovierung. Neu im Sortiment bei Eska sind Innentüren.

Elektriker, Fliesenleger, Küchenplaner, Maler, Raumausstatter, Installateur, Kaminbauer,

Möbeldesigner, Glaser und Gartenbauer verstehen sich als Dienstleister im Handwerk. Bei gewerkeübergreifenden Aufträgen greift das Räderwerk ineinander und organisiert den Baustellenablauf für die gemeinsamen Kunden. Termine koordinieren sie untereinander per Whatsapp. „Die „Erste Wohnliga“ ist eine Gemeinschaft auf Vertrauensbasis, da gilt der Handschlag“, sagt Seifert. Die Zusammenarbeit funktioniert ohne gegenseitigen Provisionsanspruch. Kosten für Werbung und gemeinsame Events werden geteilt und bei der Durchführung hilft selbstverständlich jeder mit. Zudem befruchten sie sich gegenseitig mit Ideen. „Wir sind alle zwischen 30 und 40 Jahre alt und haben Bock, zusammen zu arbeiten“ beschreibt der 32-jährige Seifert salopp die Stimmung in der Gruppe. Mit ihrer Art der Kommunikation und der Außendarstellung sprechen sie auch ein junges Publikum an.

Bekanntheitsgrad fördern

Die Kooperation hat bereits attraktive Referenzobjekte vorzuweisen. Ein exklusiver Friseursalon wurde mit fünf Gewerken von „Erste Wohnliga“ eingerichtet. Eska verlegte 300 m² Designbelag und Möbeldesigner Christian Geppert fertigte die Einrichtung. Über ihn kam der Auftrag in die Gruppe. Farbgestaltung der Wände, Glas- und Spiegeleinbauten sowie die Sanitärinstallation waren dann ebenfalls das Werk der Kooperation. Das Kollektiv und den Bericht zur Eröffnung flankierten sie mit Annoncen. Bei jeder Werbeaktivität, online und Print, wirbt seit dem Zusammenschluss jeder für sich und gleichzeitig für die Kooperation. Jede Unternehmenswebsite ist mit der gemeinsamen Homepage von „Erste Wohnliga“ verlinkt. Zudem werden Bilder gemeinsamer Projekte auf Facebook gepostet, um den Bekanntheitsgrad auch bei einem jüngeren Publikum zu fördern. „Facebook ist ein wichtiges Werbeinstrument“, betont Seifert,

SONDERPREIS
VORBILDICHE
KOOPERATION MIT
ANDEREN GEWERKEN





1|



2|



3|



4|

- 1 Das neue Parkettstudio, loungeartig gestaltet, ist Teil der Ausstellung von „Erste Wohnliga“.
- 2 Die Kojen mit skizzierten Wohnsituationen zeigen Kombinationen, um zu inspirieren.
- 3 Ein Blickfang in der Ausstellung: der imposante Eststisch von Erste Wohnliga-Partner Gepper Möbel-Design.
- 4 Zehn Partner von Küchenplaner über Elektriker, Maler, Raumausstatter bis zum Kaminbauer und Gartenbauer bieten ein „Sorglos-Paket“ rund um das Wohnen.

der sich mit dem Medium auskennt. Er nutzt es bei Eska längst, um spontane Aktionen zu fahren und Frequenz ins Geschäft zu bekommen, beispielsweise an einem Brückentag. „Mit minimalen Kosten, bequem vom Handy aus gesteuert, kamen am Brückentag Kunden, die sogar unerwartet hohen Umsatz brachten.“

Ab Januar 2018 ist für „Erste Wohnliga“ Radiowerbung im Regionalsender geplant. Morgens

und abends im Berufsverkehr wird in einem Spot gefragt „Haben auch Sie ein Problem alle Handwerker unter einen Hut zu bekommen?“ Und gleich mit „Erste Wohnliga“ die Lösung angeboten. Synergieeffekte innerhalb der Kooperation ergeben sich durch einen Pool an Auftraggebern, die jeder Partner in die Gruppe einbringt. Speziell im Objektbereich bei Hotels und Ladenketten sind die nächsten Gemeinschaftsprojekte bereits am Laufen.

Eska ist auf einem guten Weg

Eska mit jeweils 50 % Privatkunden und Objekten bis zu einer Größenordnung von 2.000 m² hat sein Stammublikum in einem Radius von 50 Kilometern. Über die Kooperation kommen nun auch bundesweite Aufträge.

„Ein Familienbetrieb kommt manchmal in die Jahre“, realisierte Manuel Seifert, als er

Eska Teppichmarkt in Kürze

Eska Teppichmarkt GmbH
86687 Kaisheim
Tel.: 0 90 99 / 96 93 0
E-Mail: info@eska-raumgestaltung.de
www.raumgestaltung.de

Gründung: 1957
Geschäftsführer: Ernst Seifert jun.
Ausstellung: 4.000 m²
Mitarbeiter: 30
Weitere Standorte:
Gewerbestr. 6, 86720 Nördlingen;
Hauptstr. 16, 89564 Nattheim
Ausstellung: 500 m²

Erste Wohnliga:

Mrasek – Maler
Feuersprung – Kaminöfen
Eska – Eine Wohnidee besser
Eska – Raumaustattung
Gassenmayer – Elektro
Geppert – Möbeldesign
Drescher – Fliesen
Hammel – Garten und Landschaftsbau
Dallmaier und Gottwald –
Küche und Wohnkultur
Lehmeier – Glas
Linha – Heizung und Sanitär

Mitgliedschaft: Joka-Fachberater



Im neugestalteten Fachmarkt von Eska in Kaisheim präsentiert sich die Kooperation „Erste Wohnliga“ mit einer Gemeinschaftsausstellung auf 300 m².

2016 nach sieben Jahren Leitung der Filiale Nördlingen den Stammsitz Kaisheim übernimmt. Er weiß die Leistung seines Großvaters zu schätzen, der Eska - Abkürzung für Ernst Seifert Kaisheim - mit Teppichen und Teppichböden aufgebaut hat und die Ware, meist als Sonderposten, persönlich beim längst verschwundenen Teppichbodenhersteller Neodon in Krumbach abholte. Sein Vater als Raumausstattermeister entwickelte das Sortiment dann mit Gardinen, Hartbelägen, Farben und Tapeten weiter und gründete die Filiale in Nördlingen. Aktuell wurde ein zusätzlicher Standort in Nattheim eröffnet.

Für den Junior war die Zeit jedoch reif, das Image des Teppichmarktes abzustreifen. Er baut daher den Standort in Kaisheim um und firmiert künftig nur noch mit „Eska“ und Partner von „Erste Wohnliga“. Die großen Teppichboden-Paternoster, die früher das Bild des Marktes prägten, sind bis auf einen kleinen Rest ins Lager verschwunden. Die Stapel mit Berberteppichen, die langsam Staub ansetzen, verkaufte er weitgehend ab. „Dieses Segment suchen Kunden heute im Möbelhaus“, weiß Seifert. Den prominenten Platz im vorderen Geschäftsbereich nutzt nun „Erste Wohnliga“ für ihre Ausstellung. Gegenüber präsentiert Eska seine Gardinenabteilung auf großer Fläche.



Ernst Seifert jun. lässt seinem Sohn Manuel Seifert freie Hand bei der Neugestaltung. Als nächstes wird die Designbelagsabteilung neu gestaltet.

Über einen schmalen Durchgang geht es zur Abteilung Bodenbeläge im dahinter liegenden Gebäude. Neben einer Beratunginsel finden sich hier auch Bodenbeläge zum Mitnehmen. Doch auch für diesen Bereich hat Manuel Seifert bereits Umbaupläne. Als Joka-Partner benötigt er keine eigene Lagerhaltung, sondern kann sich hier auf größerer Fläche ein neues Bodenbelagsstudio mit attraktiver Musterausstellung einrichten. Zudem ist ein Relaunch der Website mit einer emotionaleren Bildsprache bereits in Vorbereitung. Schon jetzt ist für ihn erkennbar, dass mit der Kooperation auch der Anspruch der Kunden gestiegen ist. Eska wird sein Sortiment deshalb nach oben weiter abrunden.

sm