Tischlermeister Jan Roloff erklärt, wie Handwerksbetriebe mit der Industrie mithalten können

Vielseitig Individuell

mit dem richtigen Netzwerk

Die Tischlerei und Zimmerei Otto Roloff in der Gemeinde Engelbrechtsche Wildnis nahe Hamburg wurde im Jahr 1965 gegründet. Das Portfolio wuchs dabei ebenso wie das Unternehmen immer weiter. Immer individuellere und ganzheitliche Konzepte sind heute die Spezialität des Teams. Tischlermeister Jan Roloff erklärt im Gespräch mit der möbelfertigung, wie die Vielseitigkeit funktioniert und wie ein Handwerksbetrieb sich gegenüber der Industrie behaupten kann.

Jan Roloff ist Tischlermeister bei der von seinem Vater Rolf geführten Tischlerei Roloff.

„Im Moment ist es sicher nicht das wichtigste, 50.000 Follower zu haben aber in Zukunft wird es bedeutender."

möbelfertigung: Herr Roloff, das Berufsbild des Tischlers hat sich insgesamt ziemlich gewandelt. Wie bewerten Sie das?
Jan Roloff: Ich bin Tischler mit viel Liebe zu meinem Beruf, zu dem Tradition einfach dazugehört. Daher ist es auf der einen Seite schon schade, dass traditionelle Handwerkstechnik nicht mehr in dem Maße gebraucht wird wie es früher der Fall war. Andererseits sind die Möglichkeiten mit neuen Materialien und Fertigungstechniken natürlich sehr spannend. Ich glaube, man kann beide Welten miteinander verbinden und mit dieser Kombination wunderbare Dinge schaffen, die ihre Natürlichkeit behalten und eine super Qualität aufweisen.

möbelfertigung: Sie bieten ein sehr breites Leistungsspektrum von Möbelbau und Haustüren über Fassadenbau bis zu Komplettsanierungen. Muss man heutzutage all diese Leistungen bieten, um Kunden zu halten?
Jan Roloff: Zwingend erforderlich ist es sicher nicht aber wir möchten unseren Kunden die Möglichkeit bieten, einheitliche Konzepte umzusetzen, damit alles zusammen passt.

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass diese Arbeitsweise einiges erleichtert und vor allem für den Kunden viel Stress und Kommunikationsprobleme mit verschiedenen Gewerken erspart.

möbelfertigung: Welche Projekte setzen Sie persönlich am Liebsten um?
Jan Roloff: Eine spezielle Art von Projekt gibt es da eigentlich nicht. Ich liebe es aber mit Massivholz zu arbeiten. Ob eine schöne, individuelle Haustür oder ein modernes Sideboard – beides finde ich großartig. Wenn man etwas individuelles mit Charakter umsetzen und dabei den eigenen Stil mit einfließen lassen kann, kribbelt es mir in den Fingern.

möbelfertigung: Man hört immer wieder, dass Kundenwünsche heutzutage immer spezifischer werden. Können Sie das bestätigen?
Jan Roloff: Das stimmt auf jeden Fall. Die Kunden sind oft im Vorfeld schon gut informiert und durch die unglaubliche Vielzahl an Materialien und Produkten können schon sehr spezielle Wünsche bei uns ankommen.

möbelfertigung: Wie finden Sie diese Entwicklung?

>Das Angebot der Tischlerei und Zimmerei reicht von individuellen Möbeln bis zum Fassadenbau. Ein klarer Vorteil bei größeren Projekten. Besonders für den Kunden, der alles aus einer Hand bekommt.

„Man kann individuell und sehr gut bleiben, wenn man ein zuverlässiges Netzwerk hat."

Jan Roloff: Ich finde das sehr spannend. Durch die Herausforderungen der Kunden an uns entstehen meistens tolle Projekte. Oft auch in enger Zusammenarbeit und ständiger Absprache. Allerdings gibt es natürlich auch Situationen, in denen Erwartungen einfach nicht erfüllt werden können. Es ist zwar vieles möglich aber eben nicht alles. Das muss dann auch von Anfang an offen kommuniziert werden.

möbelfertigung: Die Möbelindustrie bietet heutzutage entsprechend auch immer individuellere Lösungen an. Wie kann sich der Tischler in diesem Umfeld gut positionieren?
Jan Roloff: Die gleiche Frage stellten wir uns auch vor einigen Jahren. Es hat einige Zeit und viele Gespräche in unserem Team gebraucht, um einen Weg für uns zu finden. Auf keinen Fall wollten wir unsere Individualität und Vielfältigkeit aufgeben. Aber so wie früher alles selbst anfertigen in hoher Qualität, angemessener Zeit und zu gerechten Preisen war für uns fast unmöglich. Also warum nicht mit der Industrie zusammen arbeiten?

Wir bieten Produkte wie Küchen, Fußböden und Kunststofffenster an, die wir von der Industrie zukaufen. Zudem arbeiten wir mit anderen Tischler-Kollegen zusammen, indem wir zum Beispiel deren CNC-Maschinen mit nutzen.

Durch unsere 3D-Planung und unsere Ausstellung sind wir in der Lage, die Kunden sehr gut zu beraten und komplette Konzepte anzubieten. In der Umsetzung kann das dann so aussehen, dass die 3D-Daten für individuelle Möbelstücke an einen Tischlerkollegen gehen, der diese dann nur auf seiner Maschine abfahren muss. Die Fronten und Arbeitsplatten sowie eine individuelle Haustür werden bei uns gefertigt, dazu kommt dann ein Dielenboden aus der Industrie.

„Es ist zwar vieles möglich aber nicht alles. Das muss man kommunizieren."

Ich glaube, man kann individuell und sehr gut bleiben, wenn man ein zuverlässiges Netzwerk hat, mit dem man zusammen arbeitet. Wenn sich jeder immer die neueste CNC-Maschine, 3D-Drucker oder Lackieranlage anschaffen würde, würden diese kaum ausgelastet werden.

„Durch 3D-Planung und Ausstellung können wir sehr gut beraten und komplette Konzepte anbieten."

>Den Ausstellungsraum der Tischlerei und Zimmerei Roloff kann man auf www.tischlerei-roloff.de auch online begehen.

möbelfertigung: Wie wichtig ist ein Ausstellungsraum für ein Handwerksunternehmen?
Jan Roloff: Für uns ist er sehr wichtig weil wir damit den Kunden fachgerecht beraten können und Fehler durch unterschiedliche Vorstellungen weitestgehend vermeiden können. Holz ist immer noch ein Naturprodukt und jedes Stück ein Unikat. Dennoch sieht ein Stück Alteiche oder Zirbenkiefer anders aus und fühlt sich anders an als in einem Katalog. Außerdem bietet eine Ausstellung dem Kunden auch die Möglichkeit, nochmal etwas anderes zu sehen, was er vorher so noch nicht kannte.

„Viele Leistungen aus einer Hand bedeuten vor allem für den Kunden deutlich weniger Stress."

möbelfertigung: Ihre Ausstellung kann man auf Ihrer Homepage www.tischlerei-roloff.de auch virtuell begehen. Eine Reaktion auf die derzeitige Pandemie oder hatten Sie die Idee schon vorher?
Jan Roloff: Das war im Vorfeld schon geplant und hat sich jetzt in Zeiten von Corona als sehr gute Unterstützung erwiesen.

möbelfertigung: Wie kommen Sie generell mit der Corona-Situation zurecht?
Jan Roloff: Im Großen und Ganzen kommen wir gut damit klar. Anfangs gab es einige Verzögerungen im Objektbereich wodurch wir unsere Auftragsplanung anpassen mussten. Ich glaube aber, wir können uns nicht beschweren und andere Branchen hat es viel härter getroffen.

möbelfertigung: Zurück zu Partnern: Sie sind Teil des TopaTeam-Netzwerkes. Wie profitieren Sie davon?
Jan Roloff: TopaTeam ist einer der Gründe, warum wir uns für unseren jetzigen Weg entschieden haben. Wir können durch das Netzwerk an Lieferanten eine Vielzahl von Produkten anbieten, die wir selbst nicht fertigen. Das Netzwerk gibt uns auch die Möglichkeit, Stoßzeiten abzufangen. Wir konnten außerdem eine ganze Reihe von interessanten Menschen kennenlernen, was einen super Erfahrungsaustausch mit sich bringt und immer wieder zu neuen Ideen führt.

möbelfertigung: Was war Ihre letzte größere Investition und was planen Sie als nächstes?
Jan Roloff: Die letzten großen Investitionen waren unsere Ausstellung sowie komplett neue Fräswerkzeuge für die Fenster- und Haustürfertigung. Die nächsten Investitionen sind zwar kleiner aber mindestens genauso wichtig: Wir möchten den allgemeinen Ablauf in unserer Werkstatt verbessern und so unseren Leuten die Arbeit etwas erleichtern.

möbelfertigung: Welche Marketing-tools sind aus Ihrer Sicht heute besonders wichtig?
Jan Roloff: Das beste Marketing ist immer die persönliche Empfehlung von zufriedenen Kunden. Dennoch sind Dinge wie die eigene Website, Social Media wie Instagram oder Facebook und ähnliches nicht mehr weg zu denken. Wenn man nicht mit der Zeit geht, verpasst man irgendwann den Anschluss. Im Moment ist es sicher nicht das wichtigste, 50.000 Follower zu haben aber in der Zukunft wird das immer bedeutender werden.

Das Interview führte Sebastian Hahn