Kaiser & Schmedding: Nominiert für renommierten Preis

Einer der 800 besten Mittelständler in Deutschland

Erfolg für Kaiser & Schmedding: Der Regionalverantwortliche der Oscar-Patzelt-Stiftung, Frank Goerlich (l.), übergibt die Nominierungsurkunde an Thomas Schmedding und Peter J. Kaiser (r.).

Seit 18 Jahren vergibt die Oskar-Patzelt-Stiftung aus Leipzig den „Großen Preis des Mittelstands“. Nach einer Benchmarkstudie des Instituts für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung (isw) handelt es sich dabei um den „den wichtigsten Wirtschaftspreis Deutschlands“. Von insgesamt 3,6 Millionen mittelständischen Unternehmen wurden 2012 nur 3.589 für diesen Preis nominiert.

100 Juroren haben die Kaiser & Schmedding GmbH in den exklusiven Kreis der Nominierten erhoben und die Dienstleister aus Münster in die zweite Runde des Auswahlverfahrens gebracht. In der nächsten Stufe wählen nun zwölf Regionaljurys je drei Preisträger und fünf Finalisten. Dabei geht es um mehr als den betriebswirtschaftlichen Erfolg: Neben Service, Kundennähe und sozialem wie regionalem Engagement bewertet die Jury auch Kennzahlen zu Beschäftigung, Innovation und zur Gesamtentwicklung des Unternehmens. Deutschlandweit gehört Kaiser & Schmedding damit zu den letzten 800 Kandidaten.

„Unsere Leistungen sind aufgefallen und wir sind stolz darauf“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Peter J. Kaiser. „An dieser Stelle ein ‚Herzliches Dankeschön‘ an alle, die zu unserem Unternehmenserfolg beitragen“, ergänzt der zweite geschäftsführende Gesellschafter Thomas Schmedding. „Die Auszeichnung mit der Nominierung zum ‚Großen Preis des Mittelstandes‘ ist sicherlich auch Lohn für die kontinuierliche Entwicklung zum Marktführer im Möbel-Business. Gemeinsam arbeiten wir daran, die Marktführerschaft in diesem für uns wichtigen Zielmarkt weiter auszubauen.“

Seit über 40 Jahren ist Kaiser & Schmedding nun in Möbelhandel und -industrie aktiv. Das Unternehmen ist auf Messen präsent, informiert bei Verbandsveranstaltungen und ist mit vielen Artikeln in der Fachpresse vertreten. Mit KS Consult hat Kaiser & Schmedding eine auf das Möbel-Business spezialisierte Beratungsfirma als Tochtergesellschaft installiert und außerdem das DiM-Netzwerk ins Leben gerufen. Der Lohn für diese Mühen: Fast 40 Prozent der deutschen Möbelhändler gehören heute zum Kundenkreis.

Damit will sich Kaiser & Schmedding allerdings nicht zufrieden geben. „Wir wollen, obschon längst Möbelführer, zumindest die 50 Prozent anpeilen. Für uns ist klar, dass der Ausbau der Marktführerschaft nicht nur mit Imagewerbung und Namenspenetration funktioniert. In erster Linie entwickeln wir Lösungen aus der Kenntnis der individuellen Sorgen und Nöte unserer Mandanten heraus“, beschreibt Thomas Schmdedding das Erfolgsrezept. Mittlerweile hätten aber auch Tausende von Schadensfällen im Möbelhandel immer wieder für Qualitätsverbesserungen gesorgt.

Der „Möbel-Multicover“ setzt mit seiner einfachen und auf den Umsätzen der Händler basierenden Verrechnung seit Jahrzehnten den Standard in der Branche. Die wichtigsten Eckpunkte des Versicherungspakets lauten: 100-prozentiger Unterversicherungsverzicht, generelle Neuwertentschädigung, Mitversicherung von Wasserverlust nach Rohrbruch, erweiterter Leitungswasserbegriff, eigene Sachverständige, die vom Versicherer akzeptiert werden, sowie Akonto-Zahlung nach 14 Tagen im Schadensfall.

„Einige dieser Klauseln haben schon Existenzen im Möbelhandel gerettet. Auch unsere Vollmachten zur Vorabregulierung und zu schnellen Akonto-Zahlungen sind bei großen Schadensereignissen schon von lebenswichtiger Bedeutung gewesen“, berichtet Thomas Schmedding. „Zum Marktführer im Möbel-Business wird man allerdings nur, wenn das Prämienniveau stimmt. Bisher hat sich die Bestimmung des Marktpreises durch Kaiser & Schmedding aber noch für jedes Unternehmen gerechnet.“

Rund ums Produkt ist sicherlich auch die Service-Mentalität entscheidend. 24/7 heißt die simple Lösung – die telefonische Erreichbarkeit ist 24 Stunden an sieben Tagen in der Woche und an 365 Tagen im Jahr gewährleistet. Das Notfall-Handy sichert die Verbindung zu den Mandanten das ganze Jahr über – in erster Linie, um eine sofortige Schadensbetreuung vor Ort sicherzustellen. „Darüber hinaus können wir durch unsere Spezialisierung aktive Impulse für das Schadensmanagement geben, auch dies ist ein wesentliches Servicemerkmal“, ergänzt Peter J. Kaiser.

Ein weiteres Qualitätsmerkmal des „Möbelmaklers“ liegt in der Bewertung von Risiken, die von eigenen Fachleuten vorgenommen wird. Die Spezialisierung und Weiterbildung des Personals ermöglicht eigenständige Kalkulationen und Prämienfindungen gegenüber der Versicherungswirtschaft. „Generell steht die Weiterbildung bei Kaiser & Schmedding hoch im Kurs, denn gerade im Dienstleistungsgeschäft sind gute Mitarbeiter und ein gutes Miteinander ganz entscheidend“, unterstreicht Thomas Schmedding.

Das 2007 gegründete Qualitätsnetzwerk DiM ermöglicht dem „Möbelmakler“ zusätzlich eine 360-Grad-Sicht auf die Branche. Nicht nur im Schadensfall kann so eine Rundum-Hilfestellung für Möbelhäuser und produzierende Unternehmen in jeder Größenordnung geboten werden. „Diese Vernetzung und Positionierung in Möbelhandel und -industrie kann niemand kopieren“, ist sich Peter J. Kaiser sicher.

● www.kaiser-schmedding.de

ANZEIGE

DiM
Dienstleister im Möbelmarkt
Ansprechpartner: Herr Balsmeyer, Tel. 0 25 86 - 010 13-0
www.DiM-Netzwerk.de

Mit DiM steht Ihnen ein Qualitätsnetzwerk zur Seite, in dem jedes Unternehmen über langjährige Erfahrungen im Möbelmarkt verfügt und speziell in diesem Zielmarkt für jedes Problem die maßgeschneiderte Lösung erarbeitet.

Verbunden durch Kompetenz