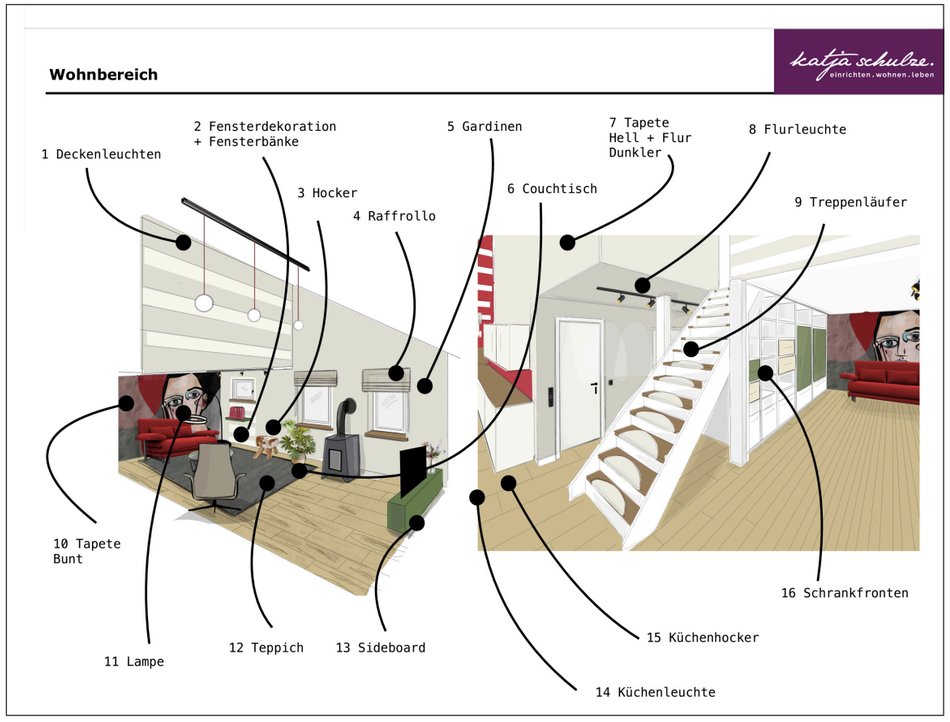
Katja Schulze führt ein Raumausstatter-Unternehmen in Loxstedt.



Ein stimmiges Konzept vom Hocker bis zum Treppenläufer überzeugt Kunden und hilft dabei, zusätzliche Umsätze zu generieren.

Mit dem iPad visualisiert die Einrichterin Räume. Der Kunde erhält drei Vorschläge.

KATJA SCHULZE

VON DER HANDWERKERIN ZUR EINRICHTERIN

Die Raumausstatter-Meisterin Katja Schulze verkauft komplette Inneneinrichtungen. Dies gelingt ihr mit professioneller Visualisierung und Beratung sowie durch Kooperationen mit namhaften Herstellern.

Text: Karin Mauro, **Fotos:** Katja Schulze

Als Raumausstatter-Meisterin Katja Schulze vor zwei Jahren mit ihrem Unternehmen in einen Neubau mit 300 Quadratmetern Fläche zog, war klar: Die Kosten sind alleine mit dem Handwerk nicht zu bestreiten. „Ein Coaching mit Willhelm Hachtel und ein Besuch bei der Firma Vogel Raum & Bett machte mir bewusst: Ich muss mehr Handel betreiben“, erzählt Katja Schulze, Inhaberin des gleichnamigen Einrichtungsunternehmens. Schulze nahm die Challenge an: „Es war klar, dass ich jetzt Schränke, Polstermöbel und Lampen verkaufen werde.“ Mit dem Ipad und der „Concept“-App visualisiert die Einrichterin bereits seit fünf Jahren – „ursprünglich eher, um statt nur zwei Plissees doch auch noch zwei Schals und eine Stange zu verkaufen, sprich statt 400 Umsatz 2000 Euro umzusetzen.“

Das Visualisieren hat die Raumausstatter-Meisterin auf ein neues Level gehoben: Katja Schulze verkauft etwa zu Vorhängen eine neue Essecke von Bielefelder Werkstätten – mit vier Stunden Arbeitseinsatz für das Zeichnen. Für spontane Illustrationen wie diese berechnet Katja Schulze dem Kunden nichts. Wenn der Kunde Katja Schulze mit der Planung beauftragt, erhält er drei Visualisierungen, Coulourcodes sowie Empfehlungen für Lampen und Möbel. Befeuert wird der Umsatz auch durch eine Kooperation mit einem Hersteller individueller Möbelsysteme: „Schränke auf Maß kann ich fast überall einbringen – selbst wenn die Kunden eigentlich einen Teppich kaufen wollten“, sagt sie.

BEST PRACTICE

Katja Schulze gibt ihre Erfahrungen auf Seminaren weiter. „Bei den dreitägigen Kursen mit meiner Mitarbeiterin, der Architektin Lotta Wrede, lernt ein totaler Anfänger alles, was er braucht, um als Einrichter tätig zu werden.“ In den Lehrgängen erfahren die Teilnehmer auch, Beraterverträge so zu formulieren, dass das Geld sicher bei ihnen ankommt. Außerdem stellt die Einrichterin die Firmen vor, die sie auf ihrem Weg zur Einrichterin unterstützt haben. Das Feedback auf ihre Kurse ist sehr positiv: „Am Sonntag nach unserem Seminar waren alle Teilnehmer super dankbar und total inspiriert. Das größte Lob kam von einer Einrichterin, die sagte, sie habe noch nie aus einem Seminar so viel mitgenommen.“ Katja Schulze ist überzeugt: „So wie immer geht es nicht mehr, stattdessen können wir mit guter Beratung mehr verkaufen.“ Ihre Mitarbeiter würden sich immer amüsieren, wenn sie wegen eines Gardinenaufmaßes losgehe und mit einem Auftrag für Schrank, Teppich und Beleuchung wiederkomme. „Dass diese Art von Aufträgen anstrengend ist, will ich nicht verschweigen – es ist ja Neuland. Das war es für mich vor 20 Jahren aber auch, als ich einen Vorhang verkauft habe.“ Jeden Tag ein wenig besser zu werden, war schon immer Katja Schulzes Anliegen. „Auch noch Kollegen mitzunehmen, die genauso brennen wie ich, ist ein Geschenk“, sagt sie.

> „So wie immer geht es nicht mehr weiter, stattdessen können wir mit guter Beratung mehr verkaufen.“
>
> *Katja Schulze*

Das nächste Seminar findet vom 3. bis 5.Mai in Harsewinkel statt.
Bei Interesse Mail an info@katja-schulze.de.