Kundenorientiertes Management schafft florierende Gewerbeimmobilie

Erfolgreiche Bilanz: über 100 Mieter, DIN EN ISO 9001 erteilt

Chemnitz (FB). Schon immer ein Vorzeige-Industrie-Standort zu sein, haftet dem heutigen Gewerbegebiet am Chemnitzbogen seit seiner Erbauung an. Doch daß dies auch heute, in Zeiten der Marktwirtschaft, der Fall ist, ist Ausdruck der konsequenten Umsetzung eines durchdachten Vermarktungskonzeptes. „Schneller, ideenreicher und kundenorientierter arbeiten als andere Anbieter", beschreibt Michael Drechsler, Geschäftsführer der Kiremun Immobilien GmbH, die Philosophie.

„Für keinen unserer Mieter darf es eine Frage sein, ob er hier richtig ist. Es soll jedem einzelnen Freude machen, hier zu arbeiten", legt er die Meßlatte für die Arbeit des eigenen Team hoch. Dafür ist ihm und seinen engagierten Mitarbeitern kein Weg zu weit. Um zum Beispiel perspektivisch sicherzustellen, daß im Gewerbegebiet beste Organisation und erstklassiger Service garantiert bleiben, unterzog sich die Gesellschaft der strengen DIN EN ISO 9001-Zertifizierung. Im September dieses Jahres war es geschafft, das Siegel erteilt!

Neue Herausforderungen

Damit allerdings brach für das Industriepark-Management keinesfalls eine Zeit des Ausruhens an. Drechsler: „In letzter Zeit traten viele unserer Mieter mit ganz speziellen Wünschen an uns heran." Beispiel: Das erst in diesem Jahr eingezogene Bundesgrenzschutzamt möchte auf dem Gelände des Gewerbeparks einen Hubschrauber stationieren. „Keine alltägliche Herausforderung", räumt Drechsler ein, doch versichert: „Trotzdem: Prüfung, Entscheidung, Realisierung - Bei uns wird nichts auf die lange Bank gechoben."

Um am Markt bestehen zu können, ist es für das Unternehmen wichtig, auf Veränderungen flexibel zu reagieren. Deshalb ist es für das Kiremun-Management eine Selbstverständlichkeit, auch auf Wünsche nach baulichen Veränderungen, bedingt durch veränderte technologische Anforderungen, zu reagieren. Um einem Maschinenbau-Unternehmen mehr Fläche zur Verfügung stellen zu können, zieht das Management sogar einen ersten Neubau - in Zusammenarbeit mit dem Mieter - in Betracht.

„Allein mit günstigen Preisen und Flächenangeboten kann man heute keinen Industriepark mehr füllen. Unsere Stärke liegt in der unkomplizierten Schaffung von optimalen Bedingungen. Da sich dies für Unternehmen in Mark und Pfennig auszahlt, sind sie auch bereit, hierher zu ziehen", weiß Michael Drechsler. „Je nach Umfang sind die von zukünftigen Mietern gewünschten Voraussetzungen binnen höchstens zwei Monaten realisiert", erklärt Mitarbeiter Bernd Reichel.

Alles in allem kann Kiremun auf eine erfolgreiche Bilanz verweisen, insbesondere angesichts des 60-prozentigen Leerstands nach dem Auszug des Großmieters Siemens im vergangenen Jahr. Binnen eines Jahres ist ein Drittel bereits ausgeglichen. Mehr als 100 Mieter sind zur Zeit hier ansässig. Aus so vielen starken Unternehmen ergeben sich natürlich nützliche Synergieeffekte. „Um jedem Mieter zu zeigen, wer im Park welche Leistungen realisiert, haben wir für unsere Mieter Gelbe Seiten zusammengestellt", erklärt Michael Drechsler. Vor allem die Maschinenbauunternehmen haben so besser zueinander gefunden. Dringend benötigte Leistungen werden jetzt praktisch gleich um die Ecke in Auftrag gegeben.

Für die Zukunft erwägt das Management sogar Kontakte zu ausländischen Mietinteressenten. Erste Kontakte bestehen bereits zu Partnern in Tschechien.

Kiremun auf Messe

Wie schon in diesem Jahr wird sich der Gewerbepark am Chemnitzbogen, diesmal gemeinsam mit fünf ansässigen Mietern, auch 1999 zur 2. Industrie-Fachmesse intec vom 3. bis 6. März in den Messehallen am Schloßteich präsentieren. Am Stand 2.20 in Halle 2 können Interessenten so in zweifacher Hinsicht aus erster Hand - von Mitarbeitern des Kiremun-Managements und von eingesessenen Mietern erfahren, was kundenorientiertes Agieren bedeutet.

Der Eingang

Die Heimat

Autoteile

Partner für Handwerk und Kfz-Gewerbe: der Förch-Großhandel für Verbindungstechnik. Foto: Förch

Kiremun-Mieter: „Hier sind wir genau richtig"

Henrick Roscher, Autoteile Roscher:
„1998 haben wir uns vergrößert. Umfangreiche Um- und Ausbauarbeiten standen an. Kiremun hat uns bestens unterstützt, zum Beispiel mit der hauseigenen Elektrofirma. Hier wird jedes Problem vom Vermieter sofort bearbeitet. Auch bei größeren Anliegen fühlt man sich nicht allein gelassen."

Dieter Kretschmer, Secus Dienstleistungs GmbH:
„Wir haben allerhand zu tun im Gelände: Bewachung rund um die Uhr, Hausmeisterservice, Rasen- und Grünanlagenpflege, Kehrdienst und so weiter. Da ist eine gute und schnelle Abstimmung mit dem Gewerbepark-Management wichtig. Unsere Erfahrung ist: Anruf genügt - Problem geklärt. Alle Anfragen werden sofort und unkompliziert bearbeitet. Für eine so gute Zusammenarbeit kann man sich nur bedanken.

Dr. Horst Pressler, Heitec Akademie:
„In diesem Jahr sind wir von der vierten in die elfte Etage umgezogen. Alle dafür nötigen Abstimmungen mit dem Vermieter sowie die anfallenden Baumaßnahmen wurden unbürokratisch und schnell erledigt.
Der gepflegte Charakter unserer Räumlichkeiten und auch sanitären Einrichtungen wird den Ansprüchen einer Privatschule voll und ganz gerecht. Davon zeigten sich auch schon viele Eltern unserer Schüler beeindruckt."

Thomas Kleinhempel, Förch, Großhandel für Verbindungstechnik:
„Standort und Service stimmt! Interessant wäre für uns noch eine direkte Autobahnanbindung. Sogar diesem Anliegen steht Kiremun offen gegenüber und ist um die Schaffung einer solchen Anschlußstelle bemüht."