

KOMPAKT

Nachrichten und Termine

Beratung. Einen Sprechtag für die Opfer von Kriegen und Gewalttaten bietet der Landschaftsverband Westfalen-Lippe (LWL) am Montag, 3. November, von neun bis 12 Uhr an. Der Sprechtag findet statt im Gemeinsamen Versorgungsamt der Städte Dortmund, Bochum und Hagen in der Untere Brinkstraße 80 in Dortmund.

Häkeln. Passend zum Roman „Hummeln im Herzen“ können flinke Häkel-Hände am Freitag, 14. November, in der Mayerschen Buchhandlung, Kortumstraße 69-71, von 15 bis 17.30 Uhr unter professioneller Anleitung Hummeln häkeln.

Depression. Das nächste öffentliche Treffen des Bochumer Bündnis gegen Depression findet am Dienstag, 4. November, um 19.30 Uhr im Haus der Begegnung, Alsenstraße 19a, statt. Auf der Tagesordnung steht unter anderem die Planung des fünften Geburtstags des Vereins.

Ruhrgeschichte. Die VHS Bochum bietet eine Besichtigung der Historischen Sammlung der Ruhrwasserwirtschaft in Essen sowie die Besichtigung einer Anlage zur Klärschlammbehandlung am Donnerstag, 13. November, 12.45 bis 16.15 Uhr, an. Kosten: 6 Euro. Treffpunkt: Sankt Annental 50, Essen-Rellinghausen. Mindestalter ist sechs Jahre. Das Tragen von festem Schuhwerk wird empfohlen. Anmeldung: 0234/ 910 28 73 oder 910 15 55.

Fahrtraining. In dem vierteiligen Kursus „Ältere aktive Kraftfahrer“ der Volkshochschule sind noch Plätze frei. Beginn ist am 10. November, der Kurs findet jeweils montags und mittwochs von 15 bis 16.30 Uhr statt. Die Teilnahme ist kostenlos. Anmeldungen werden unter der Telefonnummer 0234/ 910 15 55 entgegengenommen.

Fotografie. Aus digitalen Bildern ein Fotobuch zu gestalten, das lernen die Teilnehmer im Fotoseminar der Evangelischen Erwachsenenbildung im Kirchenkreis Bochum. Der Kurs findet am 8. November von 10 bis 13 Uhr im Haus der Kirche, Westring 26 statt, die Teilnahmegebühr beträgt 10 Euro. Anmeldungen unter 0234/ 962 90 46 22.

Vortrag. „Fragen und Antworten rund um die Betreuungsführung“ werden am Mittwoch, 5. November, um 17 Uhr beim Sozialdienst katholischer Frauen in der Bergstraße 224 beantwortet. Ehrenamtliche und rechtliche Betreuer sind eingeladen. Anmeldung: 0234/ 95 50 10.

Kräutertour. Eine „Kräutertour am Stausee“ findet am Sonntag, 2. November, von 11 bis 14 Uhr statt. Kräuterbuchautorin Ursula Stratmann lädt zu einem anschließenden Kräuterquiz ein. Treffpunkt ist auf dem großen Parkplatz in der Oveneystraße in der Nähe der Minigolfhütte. Pro Person kostet die Führung samt Quiz 20 Euro.

Kartengestaltung. Eigene Karten basteln, zum Beispiel eine Glückwunschkarte, das können Kursteilnehmer am Samstag, 8. November, von 10 bis 13 Uhr in der Katholischen Familienbildungsstätte, Am Bergbaumuseum 37. Die Gebühr beträgt 6,40 Euro, die Materialumlage 4 Euro. Anmeldung: 0234/ 950 89 11.

WAZ-Serie Mittelstand

Viele Gewerke und alle aus einer Hand

Hasenkamp setzt im Verbund mit seinen Partnerbetrieben auf ein breites Angebot von Handwerk und Dienstleistungen. Die Badoase in Riemke ist buchstäblich das Aushängeschild des Unternehmens

Von Andreas Rorowski



Mittelstand

Folge 24: Rent-a-guide – Bochumer bringen Touristen auf Touren
Folge 25: Hasenkamp – Handwerk zwischen Tradition und Moderne
Folge 26: Classic Data – Schwacke für Oldtimer

Unternehmensdaten

Name	Hasenkamp Gebäudetechnik, Bad, Tischkultur
Standorte	Bochum, Hattingen
Produkte	Handwerk, Dienstleistung, Einzelhandel
Mitarbeiter	mehr als 100
Märkte	Ruhrgebiet
Internet	www.hasenkamp-sanitaer.de

Der Betrieb hat viele Facetten. Wenn die Dachrinne kaputt ist, kommt der Klempner. Wenn eine Düse defekt ist, fährt der Heizungsbauer vor. Und wenn ein Rohr verstopft ist, ist der Installateur im Haus – im Zweifelsfall ein Mann vom Notdienst, der 24 Stunden rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr im Ruhrgebiet im Einsatz ist. Alle haben einen Arbeitsanzug von Hasenkamp an.

Viele Gewerke anzubieten – im eigenen Haus oder mit den 22 Partnerbetrieben – das ist das Prinzip von Firmeneigner Heinz Hasenkamp, der 1991 den elterlichen Betrieb mit sieben Beschäftigten übernahm und 23 Jahre später ein mittelständisches Handwerksunternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten führt. Allgegenwärtig scheint der Betrieb in Bochum zu sein, der reihenweise Preise einheimst wie etwa 2012 das Gütesiegel „Ethics in Business“ oder mehrfach schon das Gütesiegel „Top 100“ für die innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand. Am bekanntesten in seiner Heimatstadt, in der 80 Prozent des Umsatzes erzielt werden, ist er aber wohl durch sein Aushängeschild: die Badoase.

Aufwändiger Umbau im Nachbarhaus

Wer den ersten Stock im Gebäude an der Herner Straße 335 betritt, sieht sich einer schmucken Ausstellung gegenüber, die von der gestylten Badewanne mit künstlerischer Anmutung bis zur funktionalen Variante einer besonders kleinen Badezimmerfläche keine Wünsche offen zu lassen scheint. Geradezu luxuriös mutet eine Sauna an, die dem Besucher mit ihrer großen Glas-scheibe und der einladenden Liege sofort ins Auge springt.

Wer an dieser Stelle schon vom Umbau des eigenen Badezimmers träumt, sollte seine Fantasie noch ein wenig zügeln. Weiter hinten öffnet sich ein Gang ins Nachbarhaus, das Hasenkamp vor drei Jahren ersteigerte und in dem er nach einer aufwändigen und zum Teil preisgekrönten Sanierung die hohe Schule der Badkultur präsentiert.

Der leicht ansteigende Gang führt in den langen Flur einer wohl einstmals großbürgerlichen Wohnung. Die Tapeten suggerieren einen Birkenwald, die künstliche Geräusch-

kulisse vermittelt den Eindruck von Badezimmeratmosphäre. Aber was heißt hier schon Badezimmer: Wohlfühlräume, Hightech-Studios oder Badlandschaften wären bessere Begriffe für diese stilvollen, mit erlesener Technik, nicht minder erlesenen Materialien und schickem Design drapierten Räume, von denen jeder einzelne vermutlich den Wert eines ansehnlichen Mittelklasseautos repräsentiert. Fliesen aus Barcelona, in die Wand eingelassene Fernseher oder eine Liegedusche lassen selbst die schneckenartig gebaute Dusche im vorderen Bereich der Ausstellung geradezu verblasen.

Die Palette reicht vom männlichen Bad Eros bis zum Prinzessinnenbad Tiffany, in deren Raum vor der Renovierung sieben Lagen Tapete von den Wänden geholt wurden und in dem nun eine Tapete an der Wand klebt, die der stilvollen untersten Lage von einst nachempfunden ist. So repräsentativ wie Käufer dieser Badewelten duschen und die Zähne putzen, möchte man selbst mal wohnen.

„Aber das ist natürlich nicht unser Tagesgeschäft“, sagt Lisa Pötter, Leiterin der Badoase und kreativer Kopf dieser Ansammlung luxuriöser Badwelten. Das Tagesgeschäft seien die Teilsanierungen von Bä-



Großzügige Badlandschaften wie diese, in der Badoase-Geschäftsführerin Lisa Pötter sitzt, sollen Ideengeber für Umbaumaßnahmen sein und natürlich auch die Lust auf mehr Wohnkultur im eigenen Bad wecken. FOTO: DIETMAR WÄSCHE

MEIN JOB: Assistentin der Geschäftsführung

■ **Manchmal geht es hoch her** an ihrem Schreibtisch: Koordination, Bestellung, Aufträge, Kundenbetreuung. Der Aufgabenbereich von Isabell Radziew ist groß und vielfältig. Genau das aber gefällt der 23-jährigen Bürokauffrau im Handwerk. Vor eineinhalb Jahren kam sie in den Betrieb, ist Assistentin der Geschäftsführung und wird im nächsten Sommer das nächste große Ausbildungsziel angehen. „Ich mache den Betriebswirt“, sagt

die gebürtige Dortmunderin. Drei Jahre Abendschule muss sie dafür absolvieren. Schließlich möchte sie, wie sie sagt, „ein größeres Stück vom Kuchen abbekommen“.

■ **Die Voraussetzungen**

dafür bringt sie mit. „Ich habe hier nach meiner Ausbildung noch eine ganze Menge gelernt, gerade in Sachen Koordination und Arbeits-



Isabell Radziew FOTO: D. WÄSCHE

organisation.“ Auch in handwerklichen Details habe sie mittlerweile mehr Erfahrung.

■ **Das ganz große Plus** neben der fachlichen Qualifikation und der Chance zur Weiterbildung

sei aber das Arbeitsklima. „Wir sind hier eine große Familie, jeder ist für jeden da“, sagt Radziew. „Und das hat nicht jeder.“ roro

dern, das Austauschen von Armaturen und die Beratung der Kunden bei der Badgestaltung. Was den Anspruch an die Leistung keineswegs schmälert, wie der Firmenchef versichert.

Und wer den Eindruck habe, Hasenkamp erledige wegen seiner Größe nur noch Aufträge von mindestens 10 000 Euro, der sei auf dem Holzweg. „Wir haben viele Rech-

nungen unter 100 Euro.“ Zum Geschäft gehöre seit zehn Jahren auch der Kundendienst im Auftrag von Wohnungsbauunternehmen. Egal um welches Gewerk es sich handelt, die Mieter der Immobilienfirmen rufen die Hasenkamp-Hotline an, von der aus wiederum die Einsätze der Handwerker und Monteure gesteuert wird. Und weil die großen wie die kleinen Aufträge, ob allein

von Hasenkamp oder gemeinsam mit besagten Partnerbetrieben, immer mit dem gleichen Anspruch erledigt werden, die den Kunden nicht als König, sondern als Partner sehen („Wir bezeichnen das als emotionales Marketing“), liege die Reklamationsquote nur bei etwa ein Prozent. Dieses eine Prozent dürfe aber auch sein findet Heinz Hasenkamp: „Wir sind ja keine Maschinen.“ roro

„Wir nehmen die Zügel selbst in die Hand“

Handwerker, sagt Heinz Hasenkamp, dürfen viel selbstbewusster auftreten als sie es oft tun

Manchmal juckt es ihn noch in den Fingern. Dann streift er sich einen Blauemann über, steigt auf einen Hubwagen und arbeitet in 20 Meter Höhe mit seinen Angestellten an einem Dach. Ungewöhnlich daran ist, dass Heinz Hasenkamp das eigentlich nicht mehr nötig hätte und als Inhaber eines großen mittelständischen Handwerksbetriebs vermeintlich auch etwas besseres zu tun hätte als zu klempnern.

Aber wer ihn davon erzählen hört, wie er seinen Betrieb sieht, wie er ihn führt und wie er ihn lebt, den wundert es nicht, dass der 51-Jährige gerne mit anpackt. Zumal er es kann. Der Mann ist Klempnermeister, Heizungs- und Lüftungsbaumeister und Gas- und Wasser-Installationsmeister und versteht damit

eine ganze Menge von allem, womit sich sein Unternehmen beschäftigt.

Mehr noch als die handwerklichen Fähigkeiten haben wohl sein Sendungsbewusstsein die Firma Hasenkamp zu dem gemacht was er ist: ein Handwerker-Multi, der vom Sanitärbetrieb bis zu regenerativen Energien eine breite Palette an Produkten und Dienstleis-

Heinz Hasenkamp führt seit 1991 das Familienunternehmen. FOTO: D. WÄSCHE



tungen anbietet. Selbst einen Ausflug in die Gastronomie hat er gewagt. Vor einigen Jahren eröffnete an der Herner Straße der Palmengarten. Dort kommen einmal im Monat alle Handwerker und leitenden Kräfte zusammen. Beim Frühstück tauschen sie sich aus. „Wir informieren alle dari-

ber, welche Investition vorgesehen ist, welche Dienstfahrzeuge ausgetauscht werden, welche Kunden wir dazu gewonnen haben.“ Es ist ein Teil der Firmenphilosophie, der zum Selbstbewusstsein der Belegschaft beiträgt und sie zu echten Botschaftern des Unternehmens werden lässt.

Als Hasenkamp, der eigentlich Theologie studieren wollte, 1991 nach dem Tod seiner Mutter vor der Entscheidung stand, ob er den elterlichen Betrieb übernimmt, stand für ihn fest: „Wenn ich das mache, dann möchte ich das umsetzen im Alltag, was sonst nur von der Kanzel gepredigt wird. Ich möchte gerne mit Mitarbeitern lange unterwegs sein. Und ich will versuchen, soziale Dinge einzubringen, die uns wichtig sind

im Unternehmen wie Kinderothilfe oder verschiedene Projekte.“

Natürlich müsse er auch wirtschaftlich denken und arbeiten, sagt der Chef, der davon spricht, dass der Betrieb weiter wachsen dürfe, nicht müsse. Zu den Erfolgsparametern gehört, dass seit 16 Jahren niemand mehr entlassen werden musste. Aber er nimmt für sich in Anspruch, auch „höheren Zielen“ nachzustreben. Handwerker, so sagt er, würden zu oft ihr Licht unter den Scheffel stellen statt ihre Fähigkeiten aktiv zu präsentieren. Das zu ändern, war eine der Triebfedern für ihn, den Betrieb weiter zu entwickeln. Nicht mehr nur reagieren und abhängig sein vom Auftraggeber, sondern aktiv werden: „Wir nehmen die Zügel selbst in die Hand.“ roro