



Zwei Kundinnen sind im künftigen Musterhauspark durchaus am Kauden, doch wollen sie im Windschatten von Ikea gestärkt stärker sein: (v.l.) Otto W. Holzkamp (Hofka), Dennis Muzny (Altkauf), Ingo Balkenhof (Gassek), Olaf Hahn (Weber), Dennis Krull und Anna Schütz (Hofka), Dirk Kramarz und Dirk Solowski (Ikea).

• Foto: J.J. Siehm MfK

## Konkurrenten machen gemeinsame Sache

Unternehmen des Musterhausparks wollen mustergültige Nachbarschaft pflegen

Von Silvia Biele

**KAMEN** ■ In der Regel lagern sie sich um Kunden, in diesem Ausnahmefall treten sie jedoch gemeinsam auf. Um im Schatten des übermächtigen Gehäuses Ikea und bei noch Dehnar nicht auf mikroskopische Kleinteile zu schrumpfen. Und weil man gemeinsam eben stärker ist.

Neun Unternehmen aus ganz Deutschland werden sich ab Herbst als „Musterhauspark“ gegenüber dem Ikea-Parkplatz im Karree präsentieren, jedes errichtet auf seinem Grundstück ein vermittelndes Anschauungsobjekt, in dem es kostungsbewusst Kleinteile neben auf den Geschmack bringen will.

Da die Geschäfte der bekanntlich verschunden sind, begreifen sich die Musterhaus-Nachbarn hinsichtlich als Konkurrenz bis auf Messer, pflegen vielmehr eine mustergültige Nachbarschaft. „Wer ein massives Blockhaus will, dem wird ich keine Steinwolle verkaufen“, lautet bei einem gemauerten Presserstein gestärkt der Geschäftsführer von Ista Eigenheim Bergkamen zusammen. Dirk Solowski, Oberhaupt, füge er wenig hinzu: „So erzwingt



Die ersten Häuser stehen. Mitte Juli sollen Weber und Altkauf eröffnen, im August Hofka und Hofka, am 15. Oktober Ingo Balkenhof. Damit ist der Musterhauspark dann komplett.

viele Leute, die täglich bei Ikea einkaufen – so viele Häuser können wir alle zusammen in einem Jahr nicht verkaufen.“

Oberhaupt Ikea. „Der Standortfaktor schlechthin“, konstatiert Solowski, „dann erledigt sich eine Menge Werbung schon von selbst.“ Otto W. Holzkamp, Geschäftsführer der Hofka Immobilien, hat mit der Zugkraft des „Dicks“ bereits durchschlagende Erfahrungen gemacht. „Dank vor dem Ikea-Fachplatz Hannover haben wir ein Musterhaus stehen. Da strömen die Kunden in der Tat von selbst.“

Nun ist Hannover zugege-

ben nicht Kamen: „Kamen ist besser“, loben Holzkamp und Solowski im Duett. Weil „Kamen an sich kreativ keiner. Aber das Kamen-Kreuz – das kennt jeder.“ Ein exquisiter Standort, da sind sich alle einig. Gibt sich kaum denken.

„Die städtebaulichen Leitlinien hat die Stadt Kamen mit dem Schwerpunkt Wohnen ja klar gelegt“, erinnert Dirk Solowski. „Mit, das Gartencenter. Ikea, dazwischen wir in der einen Ecke Anso, in der anderen Musterhäuser. Dieses Eckchen“, Augen zwinkern, „dürfen wir dann zum überhöhten Wohnhauspreis erwerben.“ Ausdrücklich loben sie alle die

zügige Abwicklung durch die Stadt. Bei Hofka z.B. lag die Baugenehmigung „innerhalb einer Woche auf dem Tisch“.

Da sie alle unterschiedliche Klientel bedienen, werden sie sich im Musterhauspark nicht ins Gehege kommen, denn im Gegensatz Massimo Nikal, „Zentrumhaus“ überzeugt: „Wir zielen auf niedrige bis mittlere Einkommen. Setz eher auf die hohen.“ Und als mustergültige Nachbarn wollen sie konsequenterweise auch marktingstechnisch als einem Strang ziehen: etwa auf einem Schild, das schon im Anflug auf der Autobahn ins Auge springt, werthen sichtbar für sich werben.

Weil man, so erzwängt zwischen Ikea und Dehnar, zumindest visuell doch nicht auf Ameisengröße schrumpft...

### Immer herein

Da der künftige Musterhauspark im Karree nicht an einen Fachhandel gekoppelt ist, wird der Eintritt für die Kunden frei sein. Alle neuen Unternehmen sollen schon Tage in der Woche öffnen: montags bis samstags von 11 bis 20 Uhr und zusätzlich sonntags von 11 bis 18 Uhr.