

# Mit Reparaturen verdienen

Hans Holtmann ist seit 18 Jahren auf einem Gebiet erfolgreich, das vielen Tischlern eigentlich ein Graus ist: Reparatur- und Servicearbeiten. Interessierte Kollegen können jetzt von seiner Erfahrung profitieren.

**A**lltag in fast jeder Tischlerei: Ein Kunde ruft an und fragt: »Bei mir klemmt ein Fenster, was kostet das?« Meistens heißt es dann: »Das müssten wir uns mal ansehen...« oder »Da muss ich den Meister fragen, aber der ist gerade unterwegs« oder ... Nicht bei so bei Holtmann. Dort bekommt der Kunde eine klare Antwort: »Mit An- und Abfahrt kostet Sie das exakt 70,13 Euro plus Mehrwertsteuer.«

Tischlermeister Hans Holtmann ist seit fast zwanzig Jahren selbstständig und hat sich im Laufe der Zeit mehr und mehr auf die im Allgemeinen eher ungeliebten Reparatur- und Servicearbeiten spezialisiert. Seine 15 Mitarbeiter sind permanent in und um Berlin unterwegs, um Fenster gangbar zu machen, Türschlösser auszuwechseln oder gerissene Rollladengurte zu erneuern. Seine Kunden sind zu 40 Prozent Wohnungsbau-gesellschaften, weitere 40 Prozent sind kleine und mittlere Hausverwaltungen und 20 Prozent sind Privatleute. Das Besondere an seinem Service: Fast alle erdenklichen Arbeiten sind in einer Liste erfasst und mit einem Fixpreis versehen.

Diese Liste ist das Ergebnis jahrelanger akribischer Arbeit, während der Holtmann Zeiten erfasst, Kosten ermittelt und seine Systematik Stück für Stück verfeinert hat. Mittlerweile führt er 1400 Leistungspositionen, mit denen er 90 Prozent aller anfallenden Arbeiten abdeckt. Rund 2500 Rechnungen schreibt Holtmann im Jahr, bei einer durchschnittlichen Rechnungssumme von 350 Euro. »Das Schreiben der Rechnung darf bei diesen Auftragssummen nicht länger als 30 Sekunden dauern, sonst ist der Gewinn futsch!«

Der Erfolg seines Modells hat Holtmann jetzt bewogen, den Kontakt zu Kollegen zu suchen. Seine Überlegung: Was bei ihm in Berlin funktioniert, müsste doch auch in anderen Ballungsräumen funktionieren. So hat er sein Leistungsverzeichnis in die einfach zu handhabende Software »Holtikon easy« umgesetzt, mit der jeder Tischler/Schreiner Reparatur- und Servicearbeiten kalkulieren und abrechnen kann. Für das Programm wurden tausende von Aufträgen der Tischlerei Holtmann zeit- und kostenmäßig ausgewertet. Das

Leistungsverzeichnis ist in ein Auftragsabwicklungsprogramm integriert, das alle gängigen Funktionen wie Angebot, Rechnung, Mahnung beinhaltet.

Als weiteren Schritt wird es Holtikon (= Holtmanns Tischlereikonzept) als Franchisesystem geben. Über die Software hinaus erhält der Lizenznehmer hierbei Hilfen wie Schulungen, einen Businessplan, Marketingunterlagen usw. Wer das Betätigungsfeld »Service« strategisch angehen will, findet in Holtikon einen optimalen Partner. *HJG*



»Die Rechnung muss in 30 Sekunden geschrieben sein.« Reparatur-Profi Hans Holtmann stellt sein Holtikon-Konzept vor

Fotos: Hans Grafte, dds

## Kompakt

### Tischlerei Holtmann und Holtikon

**Holtikon** = Holtmanns Tischlereikonzept für die profitable Abwicklung von Reparatur- und Servicearbeiten im Tischlerhandwerk.

**Holtikon easy** ist die Software zur Kalkulation aller Reparaturarbeiten

**Holtikon** ist das entsprechende Franchisesystem von Hans Holtmann

### Infos und Kontakt

Tischlerei Holtmann GmbH  
13127 Berlin  
Tel.: (030) 475978-0, Fax: -19  
www.holtikon-easy.de