

Kleinvieh macht auch Mist

MIT REPARATUREN GELD VERDIENEN

WUSSTEN
SIE DAS SCHON?

Jeder Tischler und Zimmermann kennt sie: Die unvermeidlichen Anrufe von Kunden, die eine offensichtliche Kleinigkeit zu reparieren haben. Mal klemmt ein Fenster, mal schleift eine Tür, mal ist ein Regalboden gebrochen. Da nur ganz wenig Kunden in der heutigen Zeit die Katze im Sack kaufen, folgt die Frage „Was kostet das?“ auf dem Fuße. Oft wird die Antwort sein: „Da muss mal jemand vorbei kommen und es sich anschauen, am Telefon lässt sich das ganz schlecht beantworten.“ Wäre es nicht ideal, wenn man in so einer Situation sagen könnte: „Kostet mit An- und Abfahrt 80,- €“?

Natürlich werden jetzt einige aufstehen und bemerken, dass kein Auftrag wie der andere ist und dass man sich erst ein Bild von dem machen muss, was einen erwartet. Das ist sicherlich richtig. Kein Unternehmer wird blind einen Auftrag annehmen, der einen gewissen Umfang überschreitet. Wir möchten hier nur von Kleinreparaturen sprechen, die jeder aus seiner beruflichen Tätigkeit kennt und die eigentlich gar nicht so beliebt sind. Wer es aber schafft,

Kleinaufträge zu systematisieren, sich bereits ausgeführte Reparaturen wieder ins Gedächtnis ruft und alte Rechnungen und Angebote herholt, hat den ersten Schritt getan, die ungeliebten Minijobs zu einem nicht zu vernachlässigenden Umsatzpotenzial werden zu lassen.

Hauptproblem dieser Kleinaufträge ist doch, dass der organisatorische Aufwand in keinem Verhältnis zur Arbeitszeitung steht. Das heißt, wer sich erfolgreich auf dem Reparaturmarkt behaupten möchte, muss äußerst effektiv arbeiten, und zwar beim Drumherum. Da ist dann logischerweise kein Besuch vor Ort drin, kein ausformuliertes Angebot, und auch die Erstellung der Rechnung muss mit minimalem Zeitaufwand vorstatten gehen. Nur wenn alle zeitlichen Puffer voll ausgeschöpft sind, kann so niedrig kalkuliert werden, dass Aufträge damit zu generieren sind. Wenn nur die verlorene Zeit betrachtet wird, die Unternehmer damit beschäftigt sind, Baustellen zu besichtigen, zu ver-

messen, Notizen zu machen, um schließlich ein Angebot zu formulieren, das dann in nicht seltenen Fällen im Altpapiercontainer landet, erscheinen die vermeintlich unattraktiven, weil wenig lukrativen Aufträge ganz schnell in einem anderen Licht.

Der seit 18 Jahren auf diesem Gebiet erfolgreiche Tischlermeister Hans Holtmann hat sich im Raum Berlin auf das Ausführen von Reparaturarbeiten spezialisiert. Zu seinen Kunden gehören zu 40 Prozent Wohnungsbaugesellschaften, weitere 40 Prozent sind kleinere bis mittlere Hausverwaltungen und 20 Prozent Privatleute.

Holtmann hat in jahrelanger Kleinarbeit akribisch Kosten und Zeit bei allen möglichen Jobs erfasst. Mittlerweile hat er 1400 Leistungspositionen gelistet, mit denen er 90 Prozent aller anfallenden Arbeiten abdecken kann.

Vielleicht sollte jeder Handwerksbetrieb einmal einen Gedanken daran verschwenden, ob es nicht für ihn auch ein Potenzial gibt, das unter dem Gesichtspunkt der systematischen Abwicklung zu einer Marktnische werden könnte.

