/ BM-Fotos: Natalie Ruppricht

/ Hans Holtmanns hehres Ziel: in ganz Deutschland Reparaturen zum Festpreis anbieten. 13 Partnerbetriebe hat er bereits.

Erfolgreich mit Kleinreparaturen

Tischlerei to go

Viele große Unternehmen haben ganz klein angefangen. Auch Hans Holtmann hat seine „fahrende Tischlerei" in einer Garage gegründet. Er weiß, wie man mit Reparaturen Geld verdient und bietet dieses Wissen in Lizenz an. **NATALIE RUPPRICHT, BM-REDAKTION**

Jeder Schreiner kennt sie, kaum einer mag sie: Kleinreparaturen. Sie sind nervig, nicht lohnenswert, ein notwendiges Übel – so die Meinung in vielen Betrieben.
Hans Holtmann hingegen ist darauf spezialisiert. Er bietet sie zum Festpreis an und lebt gut davon. Ein Angebot schreibt er in zwei Minuten, ohne den Schaden vorher gesehen zu haben. Wie das geht? „Man muss nur die richtigen Fragen stellen und nach dem Ausschlussverfahren vorgehen", erklärt der gebürtige Niedersachse mit leuchtenden Augen. Er hat einen sympathischen plattdeutschen Akzent und ein verschmitztes Lächeln auf den Lippen. Fast wirkt es, als wisse er um ein Geheimnis, das andere nicht kennen.

Eine Preisliste für Reparaturen?

Tatsächlich kann Holtmann auf fast 30 Jahre Erfahrung in seinem Metier zurückblicken und weiß: „Die Arbeitsabläufe sind letztendlich immer dieselben." Seine Festpreise setzen sich aus drei Komponenten zusammen: den Einsatzkosten (für Anfahrt sowie Werkzeug-, Maschinen- und Fahrzeugvorhaltung), einer Inspektion zur Feststellung der Schäden und den Kosten für die eigentliche Reparatur. Im letzten Punkt muss man alle Eventualitäten bedenken. Soll beispielsweise ein Türblatt ausgetauscht werden, fallen zusätzlich zu den Material- auch Entsorgungskosten an, Kürzen oder Nachfälzen wird extra berechnet und bei älteren Gebäuden muss gegebenenfalls das

/ Holtikon wurde als „fahrende Tischlerei" gegründet. Die Franchisenehmer sind auf Tätigkeiten spezialisiert, die bei Schreinern und Tischlern sonst eher unbeliebt sind: Inspektionen und Kleinreparaturen an Fenstern, Türen und Rollläden oder in der Küche.

/ Wissen, Erfahrung und Weiterbildung: Selbst für scheinbar unmögliche Fälle...

/ ...finden die Reparaturprofis in der Regel eine geeignete Lösung.

Futter neu ausgerichtet oder auch das Mauerwerk nachgearbeitet werden.
All diese und viele weitere Arbeitsschritte sowie Ersatzteile hat Holtmann katalogisiert und mit Preisen sowie der nötigen Arbeitszeit versehen. Die Daten sind Mittelwerte und beruhen auf Erfahrung. Sechs Monate und mehrere Anläufe hat er 1988 benötigt, bis der erste Katalog fertig war. Dieser enthielt etwa 40 Positionen. Inzwischen sind es über 1400, die laut Holtmann 90 % aller Reparaturen abdecken.
„Im Bekanntenkreis wurde ich zunächst für bekloppt erklärt", erinnert sich der Querdenker. Doch die Nachfrage war enorm. Wie bei einem trockenen Schwamm, der sich vollsaugt, seien die Aufträge eingegangen. Zu Beginn stellte er sich dieser Flut alleine, unterstützt nur von seiner Ehefrau und einem Auszubildenden. Seit 2006 bietet er sein Wissen unter dem Namen „Holtikon" (Holtmanns Tischlerei Konzept) in Lizenz an und hat heute 13 Franchisenehmer, die in ganz Deutschland Einbruchschäden beseitigen, Türblätter austauschen, Fenster einstellen und andere Instandsetzungen durchführen. Teilweise kümmern sie sich auch um Treppen und Fußböden sowie Küchenmöbel.

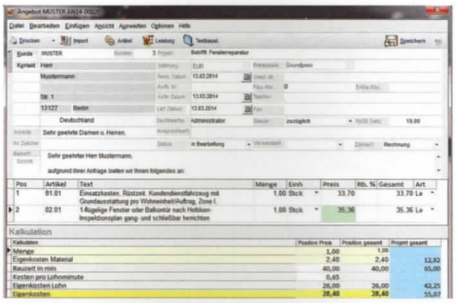
Unabhängig von der Konjunktur

„Aber warum ausgerechnet Reparaturen?", will ich wissen, als ich die Systemzentrale in Berlin besuche. Dazu Holtmann: „Es störte mich, dass Anfragen aus diesem Bereich in der Regel einfach ignoriert werden." Er habe diverse Betriebe angerufen und sich als Kunde ausgegeben. „Die Antworten waren immer dieselben: Das muss ich mir erst anschauen. Dafür haben wir momentan keine Zeit. Es lohnt nicht, das zu reparieren." Also beschloss er, die Nische zu besetzen.
Und das zahlt sich aus, denn sein Tun sei quasi unabhängig von der allgemeinen Konjunktur – Schäden und Einbrüche gibt es immer. Der Beweis: Seit der Öffnung der EU-Grenzen sind in vielen Branchen die Preise eingebrochen. An Holtikon sei das spurlos vorübergegangen. Der Personalbestand blieb stabil, das Unternehmen lief immer gut.
Die Kammer wunderte sich sogar, wie gut Holtmann seine Angestellten bezahlte. Nur der Kollege in Westsachsen leidet teilweise unter der Nähe zu Tschechien.
„Wenn einer wegen eines kaputten Rolladengurts im Dunkeln sitzt, muss das eben gerichtet werden", bestätigt Franchisenehmerin Inge Ehret, die gemeinsam mit ihrem Mann Robert den Standort Heilbronn führt. „Meist fragen unsere Kunden vorab gar nicht nach dem Preis und zahlen ohne Murren." Bevor Ehrets, die ursprünglich aus dem Metallbau kommen, Holtikon-Partner wurden, stand ihr Betrieb kurz vor der Insolvenz. Heute sind sie mit den Zahlen sehr zufrieden.

Holtikon-Partner: vielseitig wie die Branche

Unter den Systempartnern gibt es weitere Paare, die sich die Arbeit teilen, aber auch viele Einzelkämpfer. Größter Standort neben Berlin ist Bremen mit neun Angestellten und Vorrecht auf den Großraum Hamburg. Zu den Inhabern zählen ein Diplom-Kaufmann, ein

/ Ganz wichtig im Franchisesystem: Netzwerken. Die Partner pflegen enge Kontakte, greifen sich bei Bedarf unter die Arme und tauschen Know-how aus. Auf der jährlichen Erfa-Tagung kommt aber auch der Spaß nicht zu kurz.



/ Mit der von Holtmann entwickelten Software lassen sich Preise innerhalb weniger Minuten ermitteln.

/ Grundlage sind Preislisten. Die erste hatte 40 Posten, jetzt sind ca. 1400 Reparaturen minutengenau erfasst.

Zimmermann, einige Holztechniker und natürlich viele Schreiner und Tischler. Einige haben den Reparaturzweig in eine GmbH ausgelagert und führen parallel ihre klassische Tischlerei weiter. Für sie ist Holtikon ein zweites Standbein. So auch für Alexandra und Thomas Schwaderer in Leutenbach bei Stuttgart: Ihnen haben die Reparaturen über eine einkommensschwere Zeit im Ladenbau geholfen. Heute laufen beide Unternehmen etwa gleich gut.

„Gemeinsam sind wir stark"

Generell profitieren Franchisenehmer von der Erfahrung ihrer Franchisegeber. Anstatt bei Null anzufangen, übernehmen sie ein markterprobtes Geschäftskonzept. Das spart Zeit, mindert das Fehlerpotenzial und reduziert so das finanzielle Risiko. „In der Gruppe sind wir stärker", bringt Holtmann es auf den Punkt. Besonders wichtig ist ihm der Austausch: Mindestens einmal jährlich besucht er jeden Holtikon-Standort und immer im September treffen sich alle Partner zur Erfa-Tagung. Doch auch darüber hinaus unterstützen sich die Netzwerker – mit Fachwissen bei besonders kniffligen Aufgaben oder auch mal tatkräftig in Auftragsspitzenzeiten.

Holtmann garantiert Gebietsschutz, wobei die Größe von individuellen Zielen abhängt. Für neue Partner lässt er eine Standortanalyse zur Ermittlung der Kaufkraft und anderer gründungsrelevanter Daten durchführen. Er gibt ihnen reichlich Hilfsmaterial an die Hand, etwa einen beispielhaften Investitionsplan oder eine DatEV-Schulung für Buchführung. Eine der wichtigsten Leistungen ist die Holtikon-Software für Angebots- und Rechnungserstellung, basierend auf den Preislisten und Zeitvorgaben (siehe auch BM 6/2008). Darüber hinaus lässt der Franchisegeber monatlich einen Betriebsvergleich erstellen, berät bei Bedarf in Personalfragen, stellt Aufmaßhilfen und Arbeitsmappen zur Verfügung oder finanziert über den Werbekostenzuschuss (180 Euro/Monat) eine Teilnahme an der Fensterbau/Frontale. Franchisenehmer profitieren außerdem von Partnerschaften mit vielen Fenster-, Profil- und Folienherstellern – zum Beispiel Velux, 3M, Renolit, Hornschuch, Weru und Schüco –, bekommen also ein „Auftragspaket" mit auf den Weg. Wer jedoch nur auf's schnelle Geld hofft, der ist bei Holtmann falsch: Wie jeder Selbstständige müssen sich auch Holtikon-Partner ihren Erfolg hart erarbeiten.

Meine Meinung

Erfolg in der Reparatur-Nische

Tischler, die „alles" anbieten, verdienen heute kein Geld mehr. Spezialisierung ist die Devise. Schlau, sich auf das zu spezialisieren, was kaum einer tun will. Hans Holtmann hat penibel errechnet, was eine Reparatur, ein Ersatzteil, eine Inspektion kosten muss. Seine Partner müssen daher keine Preise vergleichen oder jede Baustelle erst mal anschauen. Sie konzentrieren sich auf die eigentliche Arbeit und sehen sie als Herausforderung. Holtikon-Partner Ehret zum Beispiel konnte die Fenster eines denkmalgeschützten Rathauses retten – fünf andere Handwerker hatten vor dieser Aufgabe kapituliert. Die Kunden sind zufrieden und sprechen Empfehlungen aus. Ich würde sagen: Nische erfolgreich besetzt!

/ Natalie Ruppricht, BM-Redaktion

Holtikon GmbH
13127 Berlin
www.holtikon.de