

Franchise-System für Montagebetriebe

Vom Schreiner für den Schreiner

In einer kleinen Seitenstraße in Berlin-Pankow residiert in einem weißen Haus, unscheinbar ein Unternehmen, das mit dem „Franchise-System Holtikon“ seine Fühler deutschlandweit ausstreckt. Mit dem Pilotbetrieb in Berlin sowie den Partnerstandorten in Bremen, Offenbach und Heilbronn sind es derzeit vier Betriebe. Doch was verbirgt sich hinter dem Logo mit dem hobelnden Tischlermännchen?

Viele Hausbesitzer kennen das Problem: Wenn der Fensterflügel klemmt, die Haustür nicht mehr zugeht oder die alte Küche dringend überarbeitet werden müsste, ist Hilfe schwer zu bekommen. Man begibt sich auf die Suche nach einem Handwerker bzw. Schreiner, doch meistens erhält man immer dieselbe unbefriedigende Antwort: „Kleinreparaturen? Machen wir nicht, lohnt sich nicht.“ oder man will sich die Sache dann „bei Gelegenheit“ mal anschauen.

Hans Holtmann, Gründer von Holtikon, die Kurzform steht für Holtmann-Tischler-Konzepte, hat die Problematik erkannt und daher eine Idee entwickelt, bei dem auch andere Handwerksbetriebe auf seine 20-jährige Erfahrung im Reparaturgeschäft aufbauen können. Entstanden ist ein softwareunterstütztes Franchise-Konzept mit einem umfassenden Leistungskatalog. Über 1400 Bausteine geben Auskunft über Dauer und Kosten einer Arbeit, somit ist es möglich, schnell und präzise auf eine Anfrage zu antworten, ohne aufwendige Kalkulations- bzw. Verwaltungsarbeiten durch-

führen zu müssen. Neben den Vorteilen in der Abwicklung können die so gesparten Kosten direkt an den Endkunden weitergegeben werden.

Erfahrungswerte aus Berlin

Gegründet wurde das Geschäftsmodell mit dem Start einer Reparatur-Tischlerei im Hinterhof einer Doppelgarage in Berlin im Jahre 1988 und der vagen Idee von einer eigenen Preisliste für die anfallenden Reparaturarbeiten. Anfangs wurde Holtmann nach eigenen Aussagen dafür oft belächelt und darauf hingewiesen, dass doch die Situation bei jedem Kunden eine andere sei und damit zu individuell für eine Standardisierung. Aber wie so oft: Die Skepsis der Kollegen gab zusätzlichen Antrieb.

Angefangen hat dann alles mit dem akribischen Sammeln und Katalogisieren von Auftragsdaten, um schneller auf diese zurückgreifen zu können. Heute ist daraus ein eigenständiges Software-System geworden, welches nicht nur Preise für Leistungen erfasst und zur Verfügung stellt, sondern auch die komplette Organisation abbildet.

Mit dem angesammelten Know-how ist es

dem Unternehmen gelungen, zu einem der führenden Fachbetriebe für Reparaturen, Erneuerungen und Modernisierungen in Berlin zu werden. Derzeit beschäftigt der Ausbildungs- und Pilotbetrieb 15 Mitarbeiter und zählt über eintausend Haushalte, Firmen und Behörden zu seinen Kunden.

Der Weg zum Franchise-Nehmer

An vier Standorten ist das Geschäftsmodell im Rahmen eines Franchisings bereits installiert: In Berlin, Bremen, Heilbronn und Offenbach. Erklärtes Ziel von Holtmann ist es, ein deutschlandweites Netz der Reparaturen, Erneuerungen und Modernisierungen zu schaffen, welches direkt auf die Wünsche seiner Kunden eingehen kann. Jeder interessierte Handwerker könnte dann, begleitet durch den Franchise-Gebner, professionell in den lukrativen Markt der „Kleinreparaturen im Kundendienst“ einsteigen. Die Unterstützung ist so umfassend, dass sich der Franchise-Nehmer voll auf das Tagesgeschäft und auf den Kunden vor Ort konzentrieren kann: Die Hilfestellung reicht von der Standortanalyse über Managementhilfen und Businessplan bis hin zu standortbedingten Marketingkonzepten. Neben einer abgestimmten Basis-Schulung erhält jeder Franchise-Nehmer ein umfangreiches Starterpaket inklusive Systemsoftware sowie Leistungs-, Material- und Kalkulationsstammdaten. Abgerundet wird das Paket durch Preiskataloge, Arbeitsmappen, einen Werbeleitfaden, Intranetzzugang zum Handbuch sowie eine Einbindung auf der Systemwebseite.

Weiterführend schult und begleitet Holtikon seine Franchise-Nehmer von Anfang an mit Aufbauangeboten, Seminaren, Workshops, effektiver Buchführung mit



Insbesondere im Reparaturbereich sind die Margen gering und erfordern ein Umdenken mit kurzen und rationellen Betriebsabläufen. Fotos: Holtikon



Die Einsatzfahrzeuge von Holtikon gehören in der Hauptstadt mittlerweile zum Straßenbild.



Ob Reparatur oder Austausch: Ein Handwerks- und Montagebetrieb muss stets die für den Kunden passende Lösung finden und effizient umsetzen.

System und Betriebsvergleichen. Marketing und Vertrieb sowie Organisation und Verwaltung sind nur einige der Themen, zu denen Schulungen angeboten werden. Aber auch bei der verwendeten Systemsoftware steht man nicht alleine da.

Um die Beziehungen untereinander zu festigen, kommt es neben einer telefonischen Beratung auch zu Besuchen vor Ort. Bei Tagungen tauschen die einzelnen Unternehmen im Franchise-System ihre Erfahrungen aus.

Neben einem Startkapital, was sich nach den jeweiligen Voraussetzungen des interessierten Betriebs richtet, sind Zuverlässigkeit, Teamgeist, Verkaufstalent sowie Kontaktfreudigkeit wichtige Bausteine. Angehende Franchise-Partner sollten zwischen 21 und 55 Jahre alt sein und handwerkliches Geschick vorweisen können. Vorteilhaft wäre ein Meisterbrief im Handwerk, aber auch für Quereinsteiger oder als zweites Standbein ist Franchising ein interessanter Weg. Holtmann bietet monatlich zwei Infotage an, bei denen die individuellen Möglichkeiten besprochen werden können.



Solche Reparaturen übernimmt wohl niemand gerne. Mit der Softwareunterstützung ist zumindest die Kalkulation der Arbeiten leichter geworden.



„Angehende Franchise-Partner sollten zwischen 21 und 55 Jahre alt sein und handwerkliches Geschick vorweisen können“, so Hans Holtmann.

Kontakt zum Unternehmen

Holtikon GmbH
13127 Berlin
www.holtikon.de