

genau

12/09

34. Jahrgang

Zeitung für das holz- und kunststoffverarbeitende Handwerk in Deutschland

remmers

BEST QUALITY
3H-LACKE

Remmers Lacke
in 3H-Qualität

Telefon: 0 34 32 / 83-0 • www.remmers.de

Im All: Die Branchenfüchse
machen Platz
für die neue
genau.



Seite 11

Im Geldbeutel:
Was darf der
Steuerberater
kosten?



Seite 14

In Hannover:
Bodenexperten
treffen sich auf
der Domotex.



ab Seite 30

Fit mit Franchise

Aus „Kleinkram“ macht er Erfolg:
Hans Holtmanns Geschäftsidee hat so
eingeschlagen, dass er daraus ein
Franchisesystem entwickelt hat.
Mehr dazu ab Seite 12.



Foto: Oliver Witt



64332 PVST Deutsche Post
#3-27668172FRE # 1209

015370 1605 P7

Hans Holtmann
Tischlerei GmbH

Strasse 74 Nr. 15
13127 Berlin

Schliersche Verlagsges. mbH & Co. KG 30130 Hannover

HANS HOLTSMANN

FENSTER
TÜREN
KÜCHEN

Rollende Werkstatt:

Hans Holtmanns Transporter sind im Berliner Stadtbild wohlbekannt. Fotos: Odewald



Rationale Reparierer

Ein Fenster klemmt? Eine Tür schleift? Ein Beschlag schließt nicht? Reparieren statt austauschen ist für Tischlermeister Hans Holtmann aus Berlin die Devise. Und das zu Festpreisen. Das Prinzip ist so erfolgreich, dass daraus ein Franchise-System wurde.



von Lutz Odewald

Ihren Job will in Berlin kaum einer: Immer wenn die Tür klemmt, das Fenster knarzt oder eine Leiste abgebrochen ist, müssen die Holtikons ran. „Dem normalen Tischler sind kleine Reparaturaufträge eigentlich zuwider.“ Warum? Hans Holtmann schmunzelt: „Klares Vorurteil: Da gibt's nix mit zu verdienen.“ Der Berliner Tischlermeister hat die Nische entdeckt. Und äußerst clever für sich ausgebaut. Er ist nicht nur Inhaber eines florierenden Tischlerei-Betriebes, sondern hat aus seiner Idee ein komplettes Geschäftsmodell inklusive Franchising gebastelt. Das Besondere am Holtikon-System: Der Tischler hat einen ganzen Katalog mit Festpreisen ausgetüftelt. Klare Vorgaben, die den 49-Jährigen auf die Erfolgsspur brachten. „Heute Morgen sind zehn Teams überall in Berlin im Einsatz.“

Wer Hans Holtmann sucht, der muss dagegen raus. Bis an die Stadtgrenze. Die Keimzelle einer pfiffigen Unternehmens-

idee sitzt so weit im Nordosten der Stadt, dass hier schon das flache Land grüßt. Einstöckige Häuser mit Garten drumrum, kleine Straßen, Vorstadtidylle. Etwas versteckt findet man die Firmenzentrale mit angeschlossener Werkstatt. Für Holtmann kein Standortnachteil: „Hier draußen sind die Grundstückspreise ganz anders als im Berliner Zentrum. Und eine richtig große Werkstatt brauche ich ja gar nicht.“ Der Tischlermeister legt sogar Wert darauf, dass seine Angestellten nicht so häufig ins Unternehmen kommen:

„Die bekommen abends ihre Liste mit Kunden durchgegeben und starten dann von zu Hause aus.“ Die meisten Ersatzteile und Materialien haben die Holtikon-Tischler an Bord ihrer Fahrzeuge. Nur bei

überraschend schwierigen Aufgaben oder aufwendigen Anfertigungen wird Berlin-Pankow angesteuert. Oder wenn Schösser oder Beschläge, Schrauben oder Leisten aufgebraucht sind und aus dem Lager aufgefüllt werden muss.

Den gebürtigen Ostfriesen hat es schon im Alter von 18 Jahren nach Berlin verschlagen.

Als Geselle kam er mit Reparaturen in Kontakt. Und fand hier seine berufliche Bestimmung: „Mich hat es schon immer eher gereizt, etwas zu reparieren als einfach nur auszutauschen.“ Mit

21 absolvierte er die Meisterschule, war jüngster Tischlermeister Berlins. Bereits anderthalb Jahre später beschäftigte der Pfiffikus aus Friesoythe 15 Mitarbeiter und konnte sich seine Kunden aussuchen.



Zünftig: Hans Holtmann war einst der jüngste Tischlermeister Berlins.

Foto: privat



In der Werkstatt: (oben und rechts) Bilder mit Seltenheitswert. Hans Holtmann kommt mittlerweile nicht mehr dazu, selber zu schreinern.

Next Generation: (links) Andre Holtmann absolviert momentan die Meisterschule.



Seit 1999 arbeitet der Handwerksmeister mit seinem Festpreiskatalog. „Zu Anfang hatte ich gerade einmal 30 bis 40 Positionen“, schildert Holtmann. Heute sind es über 1400. Gerade große Krisen zeigten die Zukunftssicherheit seiner Idee: „2001 begann hier in Berlin die Bau- und Wirtschaftskrise. 2003 ist mir mein größter Kunde abgesprungen.“ Beides Rückschläge, die auch bei Holtmann Existenzsorgen auslösten. Doch Holtikon erwies sich mit seiner Strategie als so robust, dass sogar die Mitarbeiterzahl konstant blieb. „Der Großkunde hat gerade neulich wieder angeklopft, ob wir nicht doch wieder wollen“, grinst Holtmann. Rund 70 Prozent der Kundschaft sind Verwaltungen und Wohnungsgesellschaften. Der Rest sind Privatkunden, die den Holtikon-Service nutzen.

Der findige Unternehmer ruht sich auf seinen Lorbeeren aber nicht aus. Sein Betrieb arbeitet mit einer eigens entwickelten Software, die Katalog und Auftragswesen verbindet. „Für eine Rechnung brauchen wir nicht länger als eine Minute“, berich-

tet er stolz. So viel Unternehmergeist blieb nicht unentdeckt: Bei einem Betriebscheck durch die Handwerkskammer waren die Prüfer so angetan vom Holtmann'schen Betrieb, dass sie die Idee auch anderen Firmen vorschlagen wollten. Holtmann horchte auf, machte sich schlau und handelte: Im Januar 2007 setzte er seine Franchise-Idee in die Tat um. Doch danach folgte eine echte Durststrecke. „Ich habe das erste Mal selber live erlebt, wie unzuverlässig Handwerker sind. Da kamen mir mit meiner Franchise-Idee echte Zweifel.“ Hauptproblem der zukünftigen Aspiranten war die Zuverlässigkeit. Die aber, das betont der Tischlermeister entschieden, ist ein absolutes Muss. „Von 100 interessierten Unternehmen bleibt einer übrig, der Rest scheitert meistens an Unzuverlässigkeiten.“ Ein hartes Urteil über seine Branche. Den ersten Franchise-Partner nahm Holtikon Ende 2007 unter seine Fittiche. Mittlerweile sind es vier Betriebe, die in Bremen, Heilbronn, Offenbach und Westsachsen an der Holtikon-Idee teilhaben. In

Bremen lag der Gesamtumsatz, berichtet Meister Holtmann stolz, schon nach acht Monaten über 100 000 Euro.

Der Handwerker beschreibt den idealen Holtikon-Betrieb so: „Ich suche Partner, die technisch orientiert sind und natürlich zuverlässig. Ein kleinerer Betrieb ist besser als ein großer, die Idee eignet sich besonders gut für Starter.“ Die Umstellung auf Holtikon-Software und -konzept dauert ungefähr ein halbes Jahr, schätzt Holtmann. „Dann ist das Unternehmen fit für die Zukunft“, ist sich der innovative Unternehmer sicher. ■