

# Alles hat seinen Preis

Hans Holtmann hat seinen Tischlerbetrieb auf Reparaturen spezialisiert – inzwischen ist daraus ein **Franchise-Unternehmen** geworden

**A**ls Handwerksbetrieb ein Alleinstellungsmerkmal auf dem deutschen Markt zu finden, ist nicht leicht. Reparaturservice klingt da erst mal nicht sehr spektakulär, geschweige denn neu. Doch Hans Holtmann hat eine Marktlücke gefunden: einen Instandhaltungsservice mit Festpreisen für mehr als 1400 Leistungen und alles mit Richtigkeit. Sein Betrieb ist spezialisiert auf Reparaturen, Erneuerungen und Modernisierungen. Seit mehr als 20 Jahren hat er dieses Konzept weiterentwickelt und die Preise standardisiert – auf dem deutschen Markt einzigartig.

Zehn Wagen kurven täglich durch Berlin. „Wenn Kunden anrufen, können wir ihnen anhand der Liste fast genau sagen, wie teuer es wird.“ Allerdings hängt

« Eine Franchise-Partnerschaft ist nicht so riskant wie ein eigener Betrieb ohne Netz »

Hans Holtmann, Holtikon GmbH

das auch von der Beschreibung der Kunden ab – vor Ort kann das Geschilderte ganz anders aussehen. „Laien sind mir da lieber, die beschreiben einfach“, sagt Holtmann. Zu seinen Kunden zählen überwiegend Wohnungsgesellschaften und Hausverwaltungen, aber auch Privatkunden.

Inzwischen hat er sein Alleinstellungsmerkmal ausgebaut und ein Franchisesystem entwickelt. In Offenbach, Bremen und Heilbronn laufen mittlerweile Betriebe unter seiner Flagge. Gekauft haben sie das Konzept, den Namen und das Know-How. „Bremen läuft seit März 2009 und hatte schon kurz nach der einwöchigen Schulung erste Aufträge“, sagt Holtmann.

## Firmeninfo

Gesucht werden Franchise-Partner in ganz Deutschland

### Holtikon -

**Hans Holtmann Tischlerei GmbH**

**Geschäftsführer:** Hans Holtmann

**Adresse:** Straße 74 Nr. 15,  
13127 Berlin

**Umsatz:** k. A.

**Mitarbeiter:** 15

**Telefon:** 030 / 47 59 78-0

**Web:** www.holtikon.de

Auf die Franchise-Idee gebracht hat ihn eigentlich die Handwerkskammer. „Ich hatte meine Firma mal durchchecken lassen, ob man etwas besser machen sollte“, sagt der 49-Jährige. „Die hatten nichts zu beanstanden – im Gegenteil.“ Die Begeisterung der Handwerkskammer war für ihn der Ansporn,

das Franchise-System einzuführen. Ganz schnell hat er sich daraufhin zurückgezogen, um keine Hunde aufzuscheuchen.

Was zu Beginn Neuland war, ist inzwischen zu einem lukrativen Konzept geworden. „In München hatte ich ein Franchise-System besucht, es sah alles so einfach aus“, sagt Holtmann. Gedacht, getan. Die Idee für den Namen kam ihm schließlich unterwegs im Auto, als er an einem Discounter vorbei kam, dessen Logo auf dem Nachnamen beruht. Sein Geistesblitz: „Holtmann-Tischlerei-Konzept, kurz: Holtikon.“

Es riecht nach Sägespänen, aber es ist keine klassische Tischlerei. Holtmann ist das wichtig. Er definiert sein Unternehmen als Kun-



Löst alle handwerklichen Probleme: Hans Holtmann in seinem Element

dendienst und Problemlöser. Dinge, an denen andere Betriebe pleitegehen, sind für ihn kein Thema: teure Maschinen. Hier wird nicht gefertigt, sondern repariert. Für Holtmann ist das „Handwerk ein langweiliges Geschäft.“

Das sagt ein Mann, der aus einer Handwerkerfamilie stammt. Sein Vater war Maurer. „Ich hatte fast keine andere Chance als Tischler zu werden“, sagt Holtmann. In dem kleinen Dorf in Norddeutschland, in dem er seine Lehre gemacht hat, gab es eine große Tischlerei. Ansonsten habe es kaum weitere Betriebe gegeben für eine Ausbildung. 1988 kam er als Tischlermeister nach Berlin, machte sich selbstständig.

Die Idee, Auftragsdaten zu sammeln und zu katalogisieren, hatte er schon während seiner Lehre im Kopf. „Ich war besessen davon.“ Seine Werkstatt hatte er in der Garage eines Neuköllner Hinterhofs, mit einem Azubi. Der ist inzwischen Geselle und immer noch dabei. Die Festpreisliste wurde zur damals noch rund drei Seiten langen Realität. Inzwischen ist es eine dicke Mappe, die er hütet wie einen Schatz. 1997 vergrößerte sich der Betrieb, im Januar 2007 wurde Holtikon zum Franchise-Unternehmen.

Durch Infotage in seiner Werkstatt lernt er Bewerber kennen, denen er sein System vorstellt. „Es ist nicht so risikoreich wie ein eigener Betrieb ohne Netz“, sagt Holtmann. Zu den Franchisepartnern hält er deshalb engen Kontakt. „Neben dem Betriebswirtschaftlichen gucke ich auch auf das Menschliche, die Logistik und das Lager.“ An seine Franchisepartner verkauft er nicht nur sein Reparatur-Konzept zum Festpreis und die Abrechnungssoftware, sondern auch seine Firmenphilosophie.

Zuverlässigkeit steht ganz oben für ihn. „Ich höre viele Beschwerden von Kunden, die sich über andere Handwerker aufregen“, sagt Holtmann. Manchmal müsse er zuerst das Vorurteil beseitigen, auch seine Handwerker würden erst eine Stunde nach dem vereinbarten Termin auftauchen. Für seine Mitarbeiter gibt es deshalb spezielle Holtikon-Gebote, und auch die Franchisepartner müssen hier ins Bild passen. Holtmann prüft seine Bewerber sehr genau, neben Schnelligkeit und Preis ist die Verlässlichkeit ausschlaggebend für ihn. Er sehe schnell, wer Termine einhalte und wer nicht. „Ich könnte inzwischen ein Buch über unzuverlässige Handwerker schreiben.“

Saskia Weneit