

## »Es dauert Jahre«

Thomas Kleindienst und Hugo Kessler überlegten, wie sie bei Umbau- und Modernisierungsaufträgen noch besser auf die Wünsche ihrer Kunden 50plus eingehen können. Mit Kollegen haben sie sich jetzt zu einem Verbund regionaler Handwerker zusammengetan.



Modernisierungsprojekte aus einer Hand verspricht der Verbund alles-handwerksmeister.de

**E**in Nachmittag im Oktober, in der Ausstellung der Fa. Kleindienst Türen im schwäbischen Hirrlingen. Inhaber Thomas Kleindienst hat seinen Kooperationspartner Hugo Kessler zum Gespräch mit der dds-Redaktion dazugebeten. Die beiden Schreiner ar-

beiten bereits seit einigen Jahren zusammen. Ihr Angebotsspektrum ergänzt sich: Kleindienst hat sich auf hochwertige Innentüren spezialisiert, Kessler ist im Möbel- und Innenausbau tätig. Aus der gemeinsamen Arbeit der beiden in Hirrlingen ansässigen Betriebe entstand

vor etwa zwei Jahren der Gedanke, sich mit geeigneten Betrieben zu einem Verbund Hirrlinger Handwerker zusammenzuschließen. Ziel: das eigene Angebotsspektrum auf Komplettleistungen ausdehnen.

Ein erstes Treffen wird organisiert, potenzielle Partner eingeladen. Es bildet sich ein Kern von sechs Handwerkern, die mit der Idee etwas anfangen können. Neben Kleindienst und Kessler ist das ein HSL-Fachbetrieb, ein Elektriker, ein Bodenleger und ein Maler. »Da dachten wir noch, nach ein paar Monaten Vorberereitung könnten wir loslegen« gibt Thomas Kleindienst die Stimmung nach den ersten Treffen wieder. Gedauert hat es letztendlich fast zwei Jahre, bis zum Februar 2009. Startschuss der Kooperation »alles-handwerksmeister.de« war ein gemeinsamer Messeauftritt auf der Verbrauchermesse FDF in Tübingen.

### Viel Vorarbeit erforderlich

Vorausgegangen waren diverse Treffen, in denen die Grundzüge der Zusammenarbeit diskutiert und vereinbart wurden. Hugo Kessler: »Schon die Namenssuche hat länger gedauert, als wir dachten. Und dann haben wir viel Zeit darauf verwandt, einen Ehrenkodex zu definieren, an den sich alle Beteiligten halten. In diesem Ehrenkodex ist z.B. festgelegt, dass eine Kundenanfrage innerhalb von drei Tagen beantwortet wird, Angebote innerhalb von zwei Wochen zu erstellen sind. Auch haben wir intern einen einheitlichen Stundenverrechnungssatz definiert.«

Wer den Kontakt zum Kunden hat, koordiniert den Auftrag unter den betei-



Thomas Kleindienst sieht in der Kooperation eine Zukunftsperspektive



»Wir unterstützen uns gegenseitig« Schreinermeister Hugo Kessler

Fotos: Kleindienst (2), Graff/dds (2)

lichten Betrieben. Für diese Tätigkeit erhält er eine Provision von zwei bis drei Prozent. Sind mehr als drei Gewerke im Spiel, wird ein externer Koordinator eingeschaltet. Kleindienst: »Bei größeren Bauvorhaben wird die Baubetreuung für uns als Handwerker zu aufwendig. Wir arbeiten dann mit einem Bauunternehmer zusammen, der nach außen hin auch als Kundenbüro von alles-handwerksmeister.de auftritt.« Der Kunde bekommt in jedem Fall nur eine Rechnung und hat für alle Fragen einen Ansprechpartner.

Bisher, das geben Kleindienst und Kessler unumwunden zu, kamen sie noch nicht in die Verlegenheit, größere Projekte abzuwickeln. Hugo Kessler: »Im Moment sehen wir das ganze noch als Investition, die sich hoffentlich irgendwann einmal auszahlt. Bis man in der Region als Komplettleistungsanbieter bekannt ist, das dauert Jahre«.

Das Marketing beschränkt sich bisher auf zwei Messeteilnahmen und das Verteilen von A4-Flyern in Wohngebieten aus den fünfziger und sechziger Jah-

ren. Den soviel ist den beiden klar: Ihre Zielgruppe sind Modernisierer im Alter 50plus. »Das Potenzial ist da«, sind sich die beiden Schreiner einig. Unterschiedlich ist dagegen die Annahme, wie viel der Verbund mittelfristig zum eigenen Umsatz beitragen kann. Hugo Kessler ist vorsichtig: »Bis in drei Jahren vielleicht zehn Prozent ...?« Thomas Kleindienst ist forscher: »2012 hoffe ich schon, ein Drittel meines Umsatzes über den Verbund zu erwirtschaften.«

Klar ist den beiden Unternehmern, dass sie die Marketingbemühungen verstärken müssen. Beim letzten monatlichen Treffen der Partner wurde daher beschlossen, im nächsten Frühjahr mit der Veranstaltungsreihe »Werkstattgespräche« zu starten. Mit zugkräftigen Referenten sollen je Veranstaltung rund 20 bis 30 Interessenten angelockt werden. Hat man die potenziellen Kunden erstmal in der Werkstatt, so die einhellige Überzeugung von Thomas Kleindienst und Hugo Kessler, kann man sie auch von der Leistungsfähigkeit der Kooperation überzeugen. *HJG*



Erste öffentlichkeitswirksame Aktion: ein Stand auf der örtlichen Verbrauchermesse

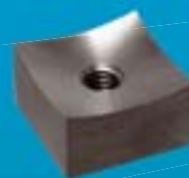
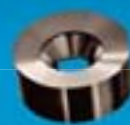
#### Kompakt

##### Die Beteiligten

Thomas Kleindienst hat sich auf »Designertüren vom Schreinermeister« spezialisiert. Er beschäftigt einen Gesellen und zwei Azubis. Für die Positionierung seines Betriebes hat er 2009 den Thalhofer-Innovationspreis des Schreinerhandwerks Baden-Württemberg bekommen. Hugo Kessler führt eine Schreinerei mit sechs Mitarbeitern in Hirrlingen. [www.alles-handwerksmeister.de](http://www.alles-handwerksmeister.de)

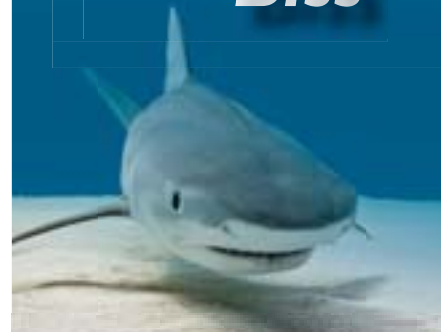
Alle sechs beteiligten Handwerksbetriebe nutzen einheitliche Visitenkarten

Rechts: Auf einem A4-Flyer sind die Leistungen des Verbunds beschrieben



erhältlich für Weima, Vecoplan, Gross, Reinbold, Untha, Zeno uvm.

## Hackermesser mit **Biss**



## grindermax®

Grindermax GmbH  
D-97877 Wertheim  
T 09342 859770  
F 09342 859772  
[www.grindermax.de](http://www.grindermax.de)