

Selbstständig: Jetzt oder nie!

Viele Kfz-Profis spielen mit dem Gedanken, einen eigenen Betrieb aufzubauen – nur wenige realisieren ihr Vorhaben wirklich

Marc Dobschal, gelernter Kfz-Elektriker und -Technikermeister, schwebte schon länger der Schritt in die Selbstständigkeit vor. Die Unwägbarkeiten der Branche, die bürokratischen und finanziellen Hürden sowie kein geeigneter Standort hielten ihn bisher davon ab. Nun hat er mit der Kaiser-Werkstattssysteme GmbH einen geeigneten Systempartner gefunden.

Neugründung: Der Kfz-Betrieb von Marc Dobschal in Neuwied-Engers mit vier Arbeitsplätzen liegt direkt an einer hochfrequentierten Einfallstraße.
Bilder: Blenk

Ich spüre sehr schnell, wenn ich jemandem vertrauen kann – mein Bauchgefühl täuscht mich selten“, sagt Marc Dobschal, Inhaber von ‚die autowerkstatt Neuwied-Engers‘. So geschehen auch beim ersten persönlichen Kennenlernen von Harald Kaiser, Geschäftsführer der Kaiser Werkstattssysteme GmbH, und Manuel Spaett, Key-Account-Manager, im Frühjahr 2010.

Bis zu diesem Treffen vergingen jedoch ein paar Jahre: Das Kfz-Elektrikerhandwerk erlernte Dobschal in einem Bosch-Betrieb in Limburg, bevor er sich für vier Jahre bei der Bundeswehr verpflichtete. Als ein zweiter Auslandseinsatz und die Dienstverlängerung bevorstanden, entschied er sich auszusteigen und den Kfz-Technikermeister zu machen. Im Jahr 2000 legte er erfolgreich seine Prüfung ab, arbei-

tete dann zwei Jahre bei einem Mercedes-Benz-Betrieb und sieben Jahre bei einer großen Reifenmontagekette. „In dieser Zeit bin ich wirklich zum Kfz-Meister geworden, all die Negativeerfahrungen waren eine gute Schule für mich“, so Dobschal heute.

Ein weiterer Fast-Fitter warb ihn schließlich ab – er sollte neben dem Reifenservice einen Kfz-Komplettservice aufbauen, was ihm erfolgreich gelang. Als er sich dann 2010 als junger Vater eine Auszeit nahm, reifte der Gedanke an einen eigenen Betrieb. Erste Kontakte mit einem großen Franchiser schreckten ihn jedoch ab. Dobschal wollte sich nicht zu stark binden, seine Ersatzteile und Schmierstoffe einkaufen wo er wollte und vor allem sein eigener Herr sein. „Man wollte mir regelrecht Handschellen anlegen“, erzählt





„Wir packens an“: Marc Dobschal (rechts) zusammen mit Key-Account-Manager Manuel Spaett von der Systemzentrale ‚die autowerkstatt‘.

er. Der Kontakt mit dem Werkstattsystem ‚die autowerkstatt‘ kam danach eher durch Zufall zustande.

Der Standort

Ein zentrales strategisches Element dieses Geschäftsmodells ist die gezielte Vorabauswahl von geeigneten Standorten und zwar erstmal unabhängig von etwaigen Systempartnern. Dabei setzt die Systemzentrale, die Kaiser-Werkstattssysteme GmbH, gezielt auf hochfrequentierte Fachmarktzentren. Idealerweise sind die Werkstattflächen später zwischen 200 und 250 m² groß und verfügen über drei bis vier Bühnenarbeitsplätze.

Wie in Neuwied-Engers sind diese im besten Fall an einen Neubau angeschlossen. Damit gestalten sich aufgrund der nach energetischen Grundsätzen erfolgten Fertigstellung auch die späteren Betriebskosten moderat. Eine vorausgehende Standortanalyse sichert zusätzlich den zukünftigen Geschäftserfolg ab – für Dobschal ein zentraler Punkt, der ihm darüber hinaus die Entscheidung erleichterte.

Der Weg in die Selbstständigkeit ist ihm trotzdem nicht leicht gefallen. „Ich wollte zwar anpacken, aber mitunter hatte ich einfach Angst“, weiß er jetzt

zu berichten. Harald Kaiser kennt die Situation: „Es ist natürlich verständlich, wenn anfangs Unsicherheiten bei potenziellen Systempartnern da sind – zu viele offene Fragen prallen auf sie ein. Die meisten Bedenken können wir jedoch in den ersten Gesprächen relativ schnell ausräumen.“

In der Tat werden neue Partner vom ersten Tag an von einem Expertenteam an die Hand genommen. Dieses prüft vorher natürlich, ob der Partner auch die entsprechenden Voraussetzungen mitbringt: So wird im ersten Gespräch gemeinsam hinterfragt, ob er für die Selbstständigkeit geeignet ist und auch die erforderlichen Fähigkeiten und die Einstellung dazu mitbringt. Finden beide Seiten zueinander und besteht starkes Interesse an einer gemeinsamen Partnerschaft, so steht der Unterzeichnung einer entsprechenden Absichtserklärung erstmal nichts mehr im Wege.

Rundum-Support

Dobschal erhielt von Anfang an professionelle Unterstützung: So half ihm ein Unternehmensberater, der mit der Kaiser Werkstattssysteme GmbH zusammenarbeitet und das Geschäftsmodell genau kennt, bei der Erstellung eines

Schutztaschen bis 31. Dezember 2011 kaufen und Geld sparen!

**20 %
Aktions-
rabatt**

bis 20 Stück ~~5,15 EUR~~ **nur 4,12 EUR**
ab 21 Stück ~~4,90 EUR~~ **nur 3,92 EUR**
ab 50 Stück ~~3,90 EUR~~ **nur 3,12 EUR**



Schutztaschen für Werkstatt-Auftrag

mit Schlüsseltasche in

grün Best.-Nr.: KW24S4 G
blau Best.-Nr.: KW24S4 B
gelb Best.-Nr.: KW24S4 GE
grau Best.-Nr.: KW24S4 GR
rot Best.-Nr.: KW24S4 R

Bestellen Sie einfach in
unserem Online-Shop auf
www.krafthand-shop.de
oder unter:
Telefon 082 47/30 07-90
E-Mail verkauf@krafthand.de

Alle Preise zzgl. USt. sowie Fracht- und Verpackungskosten. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie jederzeit unter www.krafthand-shop.de einsehen können. Bei Netto-Auftragswerten unter 20,00 EUR wird aus Kostengründen ein Mindermengenzuschlag von 5,00 EUR berechnet.

► ► ► Krafthand Verlag Walter Schulz GmbH

Postfach 1462
86817 Bad Wörishofen
Telefon 082 47/30 07-90
Telefax 082 47/30 07-74
www.krafthand-shop.de
verkauf@krafthand.de



Wiedererkennungswert: Klar strukturierter, heller und moderner Empfangsraum in einheitlichem Design.

Businessplans. Das Papier umfasst im Regelfall rund 120 Seiten und wird von der Systemzentrale beispielsweise an die Hausbank des Partners kommuniziert. Bei Interesse nimmt ein Vertreter des Teams auch an den entsprechenden Bankgesprächen teil, um die Finanzierung des Vorhabens sicherzustellen – mindestens 10.000 Euro sollte der künftige Werkstattbetreiber jedoch mitbringen.

Der Kapitalbedarf im Gesamten beträgt je nach persönlichen Anforderungswünschen des Partners zwischen 80.000 und 140.000 Euro. In diesem

Betrag sind die Werkstattausstattung, die Außensignalisation, Eröffnungswerbung, die gesamte Betriebs- und Geschäftsausstattung, die Büroeinrichtung sowie erforderliche und kalkulierte liquide Mittel für die Anfangsphase berücksichtigt. Hinsichtlich der Investitionssumme arbeitet die Systemzentrale ein auf die Bedürfnisse des Partners abgestimmtes Finanzierungsmodell aus. Zum Erlangen der benötigten Mittel können beispielsweise die Bundes- und Landesförderbanken, die jeweilige Hausbank sowie gegebenenfalls die Systemzentrale selbst beitra-

gen. Ferner wird die passende Gesellschaftsform (Einzelfirma, GmbH) mit den Partnern, insbesondere auch hinsichtlich steuerlicher Besonderheiten, diskutiert. Die rechtlichen Vertragsgrundlagen arbeitet ebenfalls die Systemzentrale aus.

Unter Dach und Fach

Ist die Finanzierung gesichert, der Standort festgelegt und der Franchisevertrag unter Dach und Fach, werden Entwürfe zur Möblierung für den Büro- und Kundenbereich sowie zur Außendarstellung von der Systemzentrale bereitgestellt und mit dem Partner individuell abgestimmt. Zusätzlich bestehen Rahmenverträge mit Werkstattausrüstern. So ist es dem neuen Betriebsinhaber möglich, von der Hebebühne über die Druckluftanlage bis zum Schraubendreher alles aus einer Hand zu beziehen – entsprechende Preisvorteile inklusive.

Die Systemzentrale legt jedoch nachhaltigen Wert auf die Freiwilligkeit. Natürlich kann der Systempartner auch alles selbst zusammenstellen und bei seinem lokalen Händler einkaufen. Ein ‚Markenzwang‘ besteht ausdrücklich nicht. Dies gilt im Übrigen auch für die Lieferung von Ersatzteilen oder Betriebs- und Schmierstoffen. „Wir schlagen unseren Systempartnern den einen oder anderen Kooperationspartner vor. Es handelt sich dabei jedoch um kein Muss, die Kfz-Meister können ihre Teile dort beziehen, wo sie möchten“, so Kaiser.

Modulares System

Die Kaiser Werkstattssysteme GmbH hält eine Vielzahl von Leistungsbausteinen für ihre Systempartner bereit, die je nach Bedarf einsetzbar sind. Durch regelmäßige Schulungsangebote können sich die Kfz-Profis weiterbilden oder beispielsweise an einer gemeinsamen Marketingrunde teilnehmen. Dort werden Vermarktungsideen gesammelt, perfektioniert und bei Bedarf mit Hilfe der Systemzentrale umgesetzt.



Aktueller Stand: „Wir arbeiten mit modernster Werkstattausrüstung“, so Kfz-Technikermeister Günter Pinger.

Ferner hat jeder Systempartner Zugriff auf das ‚Partnerportal‘ im Internet, wo individualisierte Werbeartikel, Servicematerialien oder ‚Give-Aways‘ bestellbar sind. Zusätzlich steht das umfangreiche Franchisehandbuch zur Verfügung. Im Bereich ‚My Autowerkstatt‘ hat der Franchisepartner Zugriff auf alle relevanten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und Daten. Auch die Systemzentrale kann auf diese Informationen zugreifen. Sie dienen als Basis, um betriebliche Abläufe zu verbessern, Zusatzangebote zu kreieren und gegebenenfalls im beiderseitigen Einvernehmen nachzuzustieren. „Wir lassen unseren Partnern völlig freie Hand und verstehen uns vielmehr als zusätzlicher Rat- und Ideengeber, besonders wenn es um betriebswirtschaftliche Zusammenhänge geht. So können sich unsere Franchisepartner auf ihr Kerngeschäft konzentrieren – wenn jedoch anderweitig Fragen auftauchen, sind wir gerne mit Rat und Tat zur Stelle“, erklärt Kaiser.

Startschuss

Die Übergabe des schlüsselfertigen Objekts in Neuwied-Engers stand im Frühjahr 2011 an. Mit einer individuell zugeschnittenen Eröffnungskampagne und einem ‚Tag der offenen Tür‘ fiel der offizielle Startschuss. „Es war ein toller Augenblick für mich“, erzählt Dobschal. Die ersten Kunden ließen nicht lange auf sich warten und bis dato hat er mit seinem vierköpfigen Team bereits eine beachtliche Werkstattauflastung erreicht. „Ohne Herrn Kaiser hätte ich den Sprung in die Selbstständigkeit nie gewagt. Ich fühle mich professionell betreut und habe trotzdem alle unternehmerischen Freiheiten. Die Zukunft kann kommen!“

Georg Blenk



Nur das Nötigste: Das Lager des ‚die autowerkstatt‘-Betriebs in Neuwied-Engers ist aufgeräumt und überschaubar groß. Anfallendes Altöl wird über das Programm ‚Das Grüne Dach‘ von Motul entsorgt.

Geplante Standorte

Die Systemzentrale von ‚die autowerkstatt‘ möchte weiter expandieren und ist auf der Suche nach geeigneten Franchisenehmern, unter anderem in 09599 Freiberg, 33647 Bielefeld, 40231 Düsseldorf, 41236 Mönchengladbach, 46395 Bocholt, 44803 Bochum, 49356 Diepholz, 52349 Düren sowie in 80337 München. Darüber hinaus werden eigenen Angaben zufolge laufend weitere Standorte erschlossen.

Zusätzliche Informationen zum Werkstattssystem sind im Internet unter www.die-autowerkstatt.de zu finden. Interessierte Kfz-Profis können Details – unter anderem zu den Franchisebedingungen – bei Manuel Spaett unter E-Mail ms@die-autowerkstatt.de oder Tel. 0 89 / 53 84 97 59 erfragen. *gbl*



Information ist alles: Ein regelmäßiger Newsletter informiert die Systempartner über Neuigkeiten, wie hier die ‚Shopping-Card‘ für Werkstattkunden, die eine flexible und bequeme Finanzierung der Werkstattkosten für Kunden ermöglicht.

Die Kfz-Diagnose wird bezahlbar!

Bei uns erhalten Sie Ihr neues Diagnosegerät **TEXA Axone Direct** inkl. persönlicher Auslieferung. Ein Service der uns schon immer sehr wichtig ist. Lassen Sie sich begeistern und freuen Sie sich auf Ihr neues **PKW-Diagnosegerät** ab **119,00 €** netto / Monat, mit Leasingvertrag 48 Monate

Jetzt anrufen und kaufen.

Eichstadt Elektronik - Tel. 033638-63397 – <http://www.eichstaedt-elektronik.de>