



Existenzgründer brauchen kompetente Helfer

Helfer: Ladenbauer

01.05.2012

Seit 1999 ist Andreas Neumann gemeinsam mit Tischlermeister Markus Stieglitz Geschäftsführer der Knoeppel GmbH in Hagen, einem Traditionsunternehmen, das seit mehr als 55 Jahren in Sachen Ladenbau unterwegs ist. Der Innenarchitekt erarbeitet Raumkonzepte für Geschäfte verschiedenster Branchen und setzt diese in die Tat um. Seit 2009 gehören auch Augenoptiker zu den Knoeppel-Kunden.

Herr Neumann, was sind bei einer Neugründung aus Ihrer Sicht die wichtigsten Aspekte?

Oft führen Interessenten ein Bankgespräch, ohne ein Konzept und ein Budget erarbeitet zu haben. Wir erleben regelmäßig, dass versucht wird, mündlich bei uns Kosten abzufragen, wie z.B. Kosten pro Quadratmeter. Oder Anrufer benötigen in drei Tagen ein Gesamtbudget. Wie Sie unseren umfangreichen Auflistungen und Checklisten entnehmen können, fügt sich eine Aufstellung der Gesamtkosten aus sehr vielen Einzelposten zusammen. Diese Kosten verteilen sich oft auf Mieter und Vermieter, was erst mal ermittelt und schriftlich fixiert werden muss. Auch wenn wir in einem Gespräch dadurch nicht wirklich souverän wirken, vermeiden wir pauschale Äußerungen zu Kosten. Wir wissen, dass eine zu kleine Kostenschätzung das Projekt oder die Existenz oder zumindest die Lebensqualität unseres Gegenübers gefährdet.



Andreas Neumann, Mit-Geschäftsführer der Knoeppel GmbH in Hagen

Das heißt also, dass Sie nicht einfach einen groben Pauschalpreis pro Quadratmeter ansetzen können – beispielsweise wenn ein Geschäftsraum für ein neu entstehendes Augenoptikgeschäft umgebaut werden soll?

Für eine andere Branche haben wir in einem Vergleich von fünf Grundrissen nachgewiesen, dass sogar bei einem einheitlichen Möbelsystem für einen Filialisten die Kosten pro Quadratmeter um 50% verschieden sein können. Die Kosten für einen Umbau korrespondieren mit den Mengen-, Qualitäts- und Komfortvorstellungen unserer Kunden. Hierbei ist nicht nur das von uns produzierte und montierte Möbel oder die von uns geplante und gelieferte Beleuchtung ein Budgetpunkt. Die Immobilie mit ihren Anforderungen an Haustechnik, Oberflächenqualitäten oder Akustik sowie die Fassaden sind wichtige Budgetpunkte, die unsere abgerechneten Kosten für den eigentlichen Ladenbau oft übersteigen.

Und das ist dann alles, was auf den Geschäftsgründer zukommt?

Nein. Hinzu kommt die Werkstatt, die Refraktionseinheit, Kassensysteme, Computer, Alarmsicherung und vieles mehr.

Was ist denn idealerweise zuerst da – ein stehendes Konzept oder die Planung des Budgets?

Hilfreich für alle Beteiligten ist, wenn der Bauherr zur Konzeptplanung ein Budget vorgibt, das aus der Leistungsfähigkeit des Unternehmens errechnet ist. Mit unserer Erfahrung und Vorstellungskraft können wir die Aufteilung des Budgets so organisieren, dass ein Maximum an Wirkung erzielt wird. Auch Ausbaustufen für weitere Investitionen bei gutem Geschäftserfolg lassen sich in der Konzeptionsphase im Vorhinein definieren, ohne spätere Mehrkosten erforderlich zu machen.

Aber das Konzept an sich ist doch trotzdem nicht nebensächlich für Ihre Planung?

Ganz und gar nicht! Die Konzeptphase ist für die Kosten eines Vorhabens die bestimmende Arbeitsphase. Ihr kann nicht genügend Bedeutung beigemessen werden! Sie kostet vielleicht 2% des Gesamtvolumens. Weniger als eine Bank nimmt, wenn sie Aktien vermittelt! Dabei geht es oft um Summen, die große Teile des Vermögens des Unternehmers ausmachen und für die nächsten Dekaden seinen Geschäftserfolg erheblich beeinflussen.

Wer noch nie selbstständig war, dürfte hiermit seine Probleme haben und Ihren Kostenansatz erst einmal hinterfragen. Oder erkennen die meisten Geschäftsgründer die Wichtigkeit dieser Phase auf Anhieb?

Die oben genannten Argumente lassen sich sehr schwer vermitteln, da es vielen Interessenten zu kompliziert wird. Sie wünschen sich ein schnelles Bild mit Farben und Materialien und möchten sich emotional in ein Konzept vertiefen und vom ersten Eindruck überzeugen lassen. Diesem verständlichen Wunsch geben wir nur sehr ungern nach, da wir eine starke Verantwortung für unsere Kunden spüren. Diese Einstellung führt nach Fertigstellung der Projekte meist zu einer jahrzehntelangen freundschaftlichen Verbindung zu unserem Hause.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Neumann.



Diese Artikel könnten Sie auch interessieren

- [GANZ oder gar nicht](#)
- [Update: EDV für Augenoptiker](#)
- [Optik im Paradies](#)
- [Optik & Erleben](#)
- [Wer macht was bis wann?](#)

Newsletter

Melden Sie sich zu unserem Newsletter an und bleiben Sie informiert!

Anzeige