



27.01.2016

NEUER STANDORT: JUNGUNTERNEHMER INVESTIERT 3,5 MILLIONEN EURO

Dieter Geiger war fast immer der Erste und Jüngste: Mit 21 Jahren Lackiermeister, bereits im Alter von 23 die Gründung des eigenen Unternehmens in Hechingen (Baden-Württemberg), mit 27 Jahren jüngster Betriebsinhaber im IDENTICA-Netzwerk. colornews.de befragt den 32-jährigen Chef von gut 30 Mitarbeitern zu den Hintergründen seines Neubauprojekts in Pfullendorf und zu seiner Herangehensweise bei Fachkräftegewinnung und Prozessabläufen.

Herr Geiger, Sie stemmen mit Anfang dreißig ein Betriebserweiterungs- und Neubauprojekt in Millionenhöhe. Was sind die Hintergründe für dieses unternehmerische Vorangehen, was treibt Sie an?

Dieter Geiger: Ich habe mir bereits 2008, ein Jahr nach meinem Schritt in die Selbstständigkeit, die Frage gestellt: Willst Du in dieser Größe bleiben oder willst Du wachsen? Und so sehr ich leidenschaftlicher Lackierer bin und definitiv Spaß am Mitarbeiten in der Werkstatt hätte: Mir war rasch klar, dass ich mich in Richtung Management, Vertrieb, Controlling und Personalführung weiterentwickeln will, die Zeichen also auf Wachstum stehen. Zumal das die Region hier allemal hergibt. Und es würde mir auch keine Freude bereiten, jahrelang durch die gleiche Tür zu gehen.

Eine 3,5-Millionen-Euro-Investition muss sorgfältig überlegt und geplant sein. Wie lief das ab – etwa die Finanzierung? Dieter Geiger: Ich habe mir Unterstützung durch Unternehmensberater Herbert Prigge von der bpr Mittelstandsberatung geholt. Gemeinsam haben wir auf Basis von Schadenzahlen, durchschnittlicher Schadenhöhe und Konkurrenzsituation im angepeilten Einzugsgebiet eine detaillierte Potenzialanalyse erstellt. Ergebnis war, dass das Vorhaben unternehmerisch Sinn macht und von Herrn Prigge ein entsprechender Businessplan ausgearbeitet wurde. Die Finanzierung war allerdings ein Kraftakt, denn keine Bank gibt einem so jungen Betriebsinhaber wie mir, der sich kaum finanziellen „Speck angefuttert“, sondern alle Gewinne direkt in den Unternehmensausbau gesteckt hat, einen Kredit in dieser Größenordnung...

Wie also kam das Projekt dennoch zustande?

Dieter Geiger: Indem wir für die Investitionssumme mehrere Finanzierungsbausteine und Kreditgeber zusammengebracht und miteinander verzahnt haben. Neben dem Einsatz von

Eigenkapital und der Nutzung von Fördermitteln ist auch die Kapitalbeteiligungsgesellschaft des Landes Baden-Württemberg mit im Boot. Zudem gewährleistet die hiesige Bürgschaftsbank eine Landesbürgschaft für das Gesamtpaket.

Pfullendorf mit geplanter Eröffnung im Herbst 2016 ist dann bereits Ihr vierter Standort im Südosten Baden-Württembergs...

Dieter Geiger: Das stimmt – aber es ist der erste, wo ich meine Vorstellungen von effizienten betrieblichen Abläufen wirklich 1:1 realisieren kann. Das Werkstattgebäude an unserem Stammsitz in Hechingen ist selbst nach einem großen Umbau nicht ganz optimal. Ähnliches gilt für die Zweigstelle in Albstadt. Und unsere Niederlassung in Tuttlingen fungiert eher als eine Art „Annahmestelle“: Zweimal pro Woche werden von da per LKW-Sattelzug beschädigte Fahrzeuge in unsere Werkstatt eingesteuert. Niemand fährt nämlich 80 Kilometer bis in den Reparaturbetrieb – aber auf diese Weise schneiden wir uns unseren Teil vom dortigen „Kuchen“ ab.

Sie haben von optimierten betrieblichen Abläufen im Neubau Pfullendorf gesprochen. Was meinen Sie damit genau?

Dieter Geiger: Ich habe zahlreiche Reparaturbetriebe im In- und auch im Ausland besucht, um neueste Erkenntnisse für einen optimalen Prozessablauf zu gewinnen. Wenn man auf die unglaubliche Effizienz etwa in Holland blickt, wo bei praktisch identischen Lohnkosten, aber niedrigeren Stundenverrechnungssätzen trotzdem rentabel gewirtschaftet wird, müssen wir uns warm anziehen! Jetzt haben wir auf insgesamt 3.600 m² Grundstücksfläche auch den Platz, dieses Wissen anzuwenden und umzusetzen: Es wird deshalb in Pfullendorf neben zwei Lackieranlagen auch zwei sogenannte Multifunktions-Arbeitsplätze geben. Verbunden mit einer entsprechenden internen Weiterbildung unserer Mitarbeiter hin zu „Allroundern“ lassen sich bis zu 70 Prozent aller bei uns vorkommenden Reparaturarbeiten komplett dort abwickeln. Und die **fahrbare Lackierkabine, wie sie von Atontec angeboten wird**, wird schon bald bei uns Einzug halten, weil das jede Menge Rangierzeit einspart. Aber es gibt auch kleinere Stellschrauben – etwa die Fahrzeugwäsche schon im Vorfeld der Reparatur vorzunehmen. Das macht alle Vorschäden sichtbar, sorgt für einen noch pfleglicheren Umgang mit den Fahrzeugen und spart letztlich ebenfalls Zeit.

Stichwort Mitarbeiter: In Pfullendorf entstehen 20 neue Arbeitsplätze. Woher nehmen Sie – in einer Region mit Quasi-Vollbeschäftigung – die entsprechenden Fachkräfte?

Dieter Geiger: Ich setze schon seit einiger Zeit auf die „Internationalisierung“ meines Personals. Das heißt: Über meinen Bekanntenkreis sowie kollegiale Netzwerke habe ich gezielt die Fühler nach Fachkräften in EU-Staaten wie Litauen, Ungarn, Griechenland, Italien, Polen oder Kroatien ausgestreckt: Mit Erfolg – denn sie stellen heute bestimmt 40 Prozent meiner Gesamtbelegschaft. Und ich habe außerordentlich gute Erfahrungen damit gemacht: Diese Leute sind extrem motiviert, wollen sich hier was aufbauen, geben Gas. Und sie haben gelernt, unter ausstattungstechnisch einfacheren Umständen als bei uns dennoch 1A Handwerksarbeit abzuliefern. Zweitens, und ebenfalls ganz wichtig: Wir bilden unseren eigenen beruflichen Nachwuchs aus, haben aktuell sechs Azubis.

Wenn Sie insgesamt auf die K&L-Branche schauen: Was sollten Betriebsinhaber besonders im Blick haben?

Dieter Geiger: Dass das Leben Veränderung ist. Dass es immer wieder aufs Neue lohnt, sich mit den eigenen betrieblichen Prozessen, auch scheinbar kleinen Details, auseinanderzusetzen. **Und mehr denn je ist heute Rechnen, Rechnen, Rechnen und proaktives Handeln gefragt – bei der Schadensteuerung**, bei der Erschließung neuer Kundengruppen wie etwa Flottenbetreibern. Mit einer Kalkulation „aus dem Bauch heraus“ wie einst lässt sich heute nicht mehr erfolgreich agieren!

Und ich empfehle den Blick über den Tellerrand: Wer weiß, vielleicht lackieren wir in Zukunft auch Bleche für die Industrie?!

Herr Geiger, herzlichen Dank für das Gespräch!

Andreas Löffler