

Selbstbau-Kunden als Marktnische

Neue Kooperation unterstützt Betriebe bei der Akquise

Andreas Stöcklhuber

Kunden, die als Heimwerker beim Bau der eigenen vier Wände selbst Hand anlegen, galten lange als verpönt. Richtig angepackt, kann man jedoch mit dieser Klientel auch Geld verdienen.

Spannen von rund 30 % auf das Material und Stundensätze um die 40€ – das erzielt Elektromeister *Heinz Geckler* mit seinen Selbstbau-Kunden. Schon seit Jahren bietet er so genannte »Bauherrenpakete« an: Der Kunde kauft bei ihm das Material und die Planung der Elektroinstallation als Paket. Planung, Einweisung und Abnahme sind im Paketpreis pauschal enthalten, weitere Dienstleistungen werden auf Stundenbasis verrechnet. »Viele Kollegen sträuben sich noch gegen solche Angebote, weil sie den Baumarkt als Konkurrent sehen. Der eigentliche Konkurrent ist aber der Schwarzarbeiter«, so *H. Geckler*.

Angenehmer Selbstbau-Kunde

Nach den Erfahrungen von *H. Geckler* ist der Selbstbaukunde meistens sogar recht angenehm zu handhaben. »Diese Kunden machen ja zunächst einiges selbst. Wenn sie mich dann um Unterstützung fragen, haben sie ein Problem, bei dem sie allein nicht weiterkommen. Dann greife ich ein – und der Kunde ist dankbar, wenn wir eine zufriedenstellende Lösung des Problems finden.«

Außerdem hat *H. Geckler* die Erfahrung gemacht, dass viele Selbstbau-Kunden das Geld, das sie durch Eigenleistung einsparen, für eine gehobene Ausstattung (z.B. zusätzlich eine Türkommunikationsanlage) wieder ausgeben. Unter dem Strich ergibt sich so oft annähernd die gleiche Auftragssumme wie bei einer Komplettinstallation – allerdings mit einem Arbeitsaufwand von zwei bis drei Tagen anstatt zwei bis drei Wochen.

Dipl.-Ing. *Andreas Stöcklhuber*,
Redaktion »de«



Eine neue Handwerkerkooperation hat den Selbstbau-Kunden im Blickfeld

Aber: Kein Handwerksbetrieb kann vom Selbstbau leben, es kann immer nur eine Ergänzung zum sonstigen Geschäft sein. Ein Vorteil aber: Die Planung und Betreuung des Selbstbau-Pakets kann man zu den Zeiten machen, wenn im Betrieb gerade etwas Leerlauf ist.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Wichtig ist es nach Ansicht des Elektromeisters jedoch, den Kunden richtig einzuschätzen: Was kann er selbst machen und was nicht? Die übrigen Dinge übernimmt dann der Profi. »Damit bieten wir dem Kunden eine Flexibilität, die der Baumarkt so nie leisten kann«, so *H. Geckler*.

Ebenso wichtig: Eine intensive Abnahme des fertigen Objekts inklusive Sicherheitsprüfung – nur dann ist der Zähleranschluss verantwortbar.

Zusammen geht es besser

Viele Selbstbau-Kunden haben nicht nur Interesse an der Elektrotechnik, sondern auch an anderen Gewerken. Um die Akquise dieser Kunden zu vereinfachen, hat *Heinz Geckler* die Handwerker-Kooperation »Selbstbau-ABC« gegründet. Ziel der bundesweiten Kooperation soll es sein, die Marketingmaßnahmen

gewerkeübergreifend zu bündeln und so eine höhere Effizienz zu erreichen.

Wer Interesse an einer Teilnahme an dieser Kooperation hat, findet nähere Informationen unter der Internetadresse www.selbstbau-abc.de (Bild).

Die Handwerkerkooperation steht unter dem Motto »Vom Praktiker für Praktiker«. Der »Erfinder« *Heinz Geckler* ist selbst Inhaber eines Elektroinstallationsbetriebs in der Nähe von Tübingen. Ein Ziel der Marketingmaßnahmen ist es, neben den Bestandskunden auch neue Kunden anzusprechen. Dafür stellt die Handwerkerkooperation Hilfsmittel zur Verfügung.

Initiator *H. Geckler* will die Initiative, die sich nicht nur auf das Elektrowerkzeug beschränkt, bundesweit ausbauen. Sein Ziel ist es, noch in diesem Jahr mehrere 100 Teilnehmer aus verschiedenen Gewerken für Selbstbau-ABC zu gewinnen.

»Die Gebühren für die Teilnahme an Selbstbau-ABC werden sich für den normalen Handwerksbetrieb auf etwa 20€ pro Monat plus Aufnahmegebühr einmalig 150€ belaufen.«, so *H. Geckler*. Für »Früheinsteiger« wird die Summe nicht sofort fällig, sondern erst dann, wenn die Initiative wirklich genügend Funktionen und Teilnehmer aufweist, um zu vernünftigen Ergebnissen kommen zu können.