

Pressestimmen

Betrieb **Marketing**



Foto: Alexandre Zweijger/Stockphoto

Geschäftsidee des Monats

Ein neues Bad in 24 Stunden

Service-Innovation. Uwe Thimm in Döbeln hilft Kunden in drei Arbeitstagen zum neuen Bad. Jeder Vierte nutzt den Express-Service.

Autorin Kerstin Meier

Langeweile im Bad?
In nur drei Werktagen sorgt Uwe Thimm für eine moderne Optik.

„Die Kunden haben keine Lust, lange auf einer Baustelle zu leben.“

Uwe Thimm, Inhaber von „Thimm Raumkonzepte und schöne Bäder“ in Döbeln.

Das Konzept

Als Fliesenlegermeister Uwe Thimm 2006 den Betrieb seines Schwiegervaters übernahm, befand sich die Branche im Umbruch. Durch den Wegfall der Meisterpflicht tummelten sich zahlreiche Solounternehmer am Markt, die das Preisniveau für klassische Fliesenlegerarbeiten immer weiter nach unten trieben. Nachdem der Betrieb auf vier Mitarbeiter geschrumpft war, wusste Uwe Thimm: „Wir müssen uns was Neues einfallen lassen.“

Doch was konnte er bieten, was andere nicht hatten? Thimm analysierte den Markt und entdeckte die Zeit als erfolgsentscheidenden Faktor: Wollte ein Kunde ein neues Badezimmer, musste er seinerzeit fünf Gewerke koordinieren – und mindestens zwei volle Wochen auf einer Baustelle leben, die den meistgenutzten Raum des Hauses blockierte. Das kostet Zeit und Nerven, ist unangenehm und sorgte dafür, dass viele Kunden ihre Modernisierungspläne nicht realisierten. Mit dem Angebot, die Badrenovierung komplett aus einer Hand anzubieten, wollte Thimm diesen Engpass beseitigen.

Die Umsetzung

Um den Kunden eine hochwertige Qualität und einen perfekten Service bieten zu können, investierte Uwe Thimm in Schulung und Weiterbildung. Nicht nur für den Chef, sondern auch für die Mitarbeiter, die jetzt ein breiteres Leistungsspektrum abdecken mussten. Für die Arbeiten, die er laut Handwerksordnung nicht anbieten durfte, suchte er zuverlässige Subunternehmer. Bei der Suche nach innovativen Materialien für die Renovierung stieß er schließlich

auf die vom Franchise-System Duschking verwendeten fugenlosen Wand- und Deckenverkleidungen. „Das Material ist sehr hochwertig und stammt eigentlich aus dem Schiffsbau“, erklärt Thimm. Das notwendige Know-how zur Verarbeitung erwarb er durch den Beitritt zum System, die dahinter liegende Chance zur Service-Innovation entdeckte er beim Verarbeiten. Weil das zeitraubende Abschlagen und Neuverlegen der Fliesen bei Verwendung der Platten entfällt, können Bäder damit deutlich schneller renoviert werden – die Idee des 24-Stunden-Bads war geboren. Thimm: „Wenn Fliesen, Armaturen und Installationen bleiben, erhält der Kunde in nur drei Arbeitstagen eine komplett neue und moderne Optik im Bad.“

Der Erfolg

Jedes vierte der 40 bis 45 verkauften Komplettbäder pro Jahr ist bei Thimm inzwischen ein 24-Stunden-Bad. Die meist noch berufstätigen Kunden ab 55 Jahre haben Geld, aber wenig Zeit, und legen Wert auf eine schnelle Abwicklung. Da ein Express-Bad durch die hochwertigen Schiffsmaterialien mit 13 000 Euro fast doppelt so viel kostet wie die klassische Renovierung, ist die Entscheidung dafür laut Thimm vor allem eine Frage der Optik – und des Geldbeutels. Dafür erhalten die Kunden einen perfekten Service mit Termin-, Festpreis-, Sauberkeits- und Hygiene-Garantie. Heute beschäftigt Thimm wieder zehn Mitarbeiter. Um den Markt im Speckgürtel von Dresden, Leipzig und Chemnitz zu bedienen, hat der Betrieb laut Thimm „die nächsten Jahre noch gut zu tun“.

kerstin.meier@handwerk-magazin.de

Online

Gesammelte Geschäftsideen
Weitere Erfolg versprechende Impulse aus dem Handwerk.
handwerk-magazin.de/geschaeftsidee

Uwe Thimm
Ein erfolgreicher Seminarteilnehmer in der Presse
handwerk magazin im Januar 2016