



1 Die Schimmelterminatoren treffen sich regelmäßig zur Schulung.

Ein Jahr Schimmelterminator

Der Mann mit der »Lizenz zur Schimmelvorbeugung und -beseitigung« – das ist der Schimmelterminator. Erfunden hat ihn Stuckateur Eberhard Ruetz und er hat daraus eine Geschäftsidee auch für seine Handwerkskollegen entwickelt. Seit gut einem Jahr haben auch sie diese Lizenz. Was ist daraus geworden?

Das Unternehmen Schimmelterminator GmbH Co. KG feierte vor kurzem seinen ersten Geburtstag. Unter dem Dach der Marke haben sich mehrere Partnerunternehmen aus dem Stuckateurhandwerk zusammengefunden, um den lukrativen Markt der Schimmelbeseitigung zu bedienen (Bericht in *ausbau + fassade* 12/2015). Als Lizenznehmer erhalten sie Unterstützung im Bereich Marketing und Fortbildung. Sie selbst bringen die Kompetenzen als Hand-

werksmeister und Unternehmer mit ein. Erfinder und Initiator dieser Marktidee ist Eberhard Ruetz und er kommt als Geschäftsführer der Haussmann GmbH in Weingarten selbst aus dem Stuckateurhandwerk. Wir sprachen mit Geschäftsführer Tobias Schick, wie sich der noch junge Schimmelterminator heute präsentiert.

Herr Schick, Sie sind seit nunmehr einem Jahr als GmbH am Markt. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht? Bitte blicken Sie kurz zurück. Welche Aktivitäten gab es von Ihrer Seite?

Neben der Weiterentwicklung der Marke und des Marketings war es vor allem geprägt von Aktivitäten zur Partnergewinnung. Im ersten Jahr konnten bereits sieben Partner in Baden-Württemberg gewonnen werden. Weitere stehen kurz vor dem Abschluss.

Was ist das Ziel der Partnerschaft?

Der Markt der Schimmelsanierung ist wirklich sehr interessant. Wer hier erfolgreich sein will, muss zwei Dinge mitbringen. Erstens: eine gute Qualifikation und fachliche Kompetenz für eine fachgerechte Ausführung. Zweitens: die richtigen Marketinginstrumente.

2 Geschäftsführer Tobias Schick: »Wir unterstützen neue Partner bei der Qualifikation, damit sie diesen sehr attraktiven Markt als Zukunftschance nutzen können«.

Fotos 1 + 2:
Schimmelterminator





3 Die Wort-Bild-Marke des Schimmelterminators erinnert an einen Superhelden. Das verhilft schnell zu einem großen Bekanntheitsgrad. Foto: Hofele

Zu allererst nenne ich die auffallende Wort-Bild-Marke, die jedem »Schimmelterminator« schnell große Bekanntheit verschafft.

Was ist die Grundidee für den Schimmelterminator? In welcher Form arbeiten Sie mit Ihren Lizenzpartnern zusammen?

Wir bieten unseren Lizenzpartnern einen umfangreichen Service an. Das beginnt schon bei der kostenlosen Hotline 0800-Nummer für potenzielle Kunden mit 24-Stundenbetreuung. Weiter gibt es den Erfahrungsaustausch mit ö.b.u.v. Sachverständigen und einen jährlichen Partnertreff zur Weiterbildung. Dazu laden wir Topreferenten ein und arbeiten sowohl juristische, technische und baubiologische Aspekte ab. Wir unterstützen unsere Partner mit Marketingtools und qualifizieren die Kunden über die Hotline vor. Mit dem regelmäßigen »Schimmeltelegramm« und einem »Wochentipp« informieren wir unsere Partner aktuell zu Produkten, Verfahren usw. Das schafft den notwendigen Vorsprung.

Ein wichtiger Aspekt unserer Philosophie ist, dass keiner unserer Partner mit leeren Händen von einem Kunden zurückkommt. Jede gebotene Dienstleistung kann immer abgerechnet werden, dafür haben wir zum Beispiel die kostenpflichtige Schadensbegutachtung, die Schimmelterminator Schimmel-Expertise.

Was muss ein Unternehmer tun, damit sich das Engagement rechnet?

Man muss das Thema leben, dann ist das Engagement äußerst profitabel. Die Firma Haussmann in Weingarten ist als Pilotpartner von Schimmelterminator seit

zwei Jahren mit dem Konzept am Markt. Mittlerweile gibt es dort ein Team von drei Mitarbeitern, das ausschließlich zum Thema Schimmel- und Feuchtschadensanierung unterwegs ist – und zwar auch während des Sommers. Unterstützt wird das Team von weiteren, ebenfalls gut geschulten fünf Mann, die besonders in der »Schimmelsaison« stark gefordert sind.

Sie sagen: »Man muss das Thema leben«. Worauf kommt es da an? Kann das jeder Betrieb – spielt die Unternehmensgröße eine Rolle?

Wichtiger als die konkrete Betriebsgröße ist ein ganzheitliches Konzept. Man kann nicht nur sagen, ich bin Stuckateur oder Maler, ich mach da mal eine Platte hin und alles ist gut. Es ist schon wichtig, dass man über den Tellerrand hinausschaut und zum Beispiel die Lüftungs- oder Heizproblematik einbezieht. Dazu brauche ich auch Partnerbetriebe aus anderen Gewerken wie Heizung, Sanitär, Lüftung, Elektro und Fliesen, die im besten Fall auch wieder für neue Aufträge sorgen.

Wer kann Lizenzpartner werden?

Jeder engagierte Meisterbetrieb aus dem Maler- oder Stuckateurhandwerk kann Schimmelterminator-Partner werden. Da wir jedem Partner einen Gebietsschutz gewähren, ist es wichtig, dieses Gebiet auch intensiv zu bearbeiten. Daher ist es uns wichtig, dass die Partner die Marketinginstrumente auch anwenden, die wir ihnen zur Verfügung stellen. Gerne unterstützen wir neue Partner auch bei der notwendigen Qualifikation, so dass auch »Schimmel-Neulinge« durchaus diesen sehr attraktiven Markt als Zukunftschance nutzen können.

Interview: Paul Dolt