

Mieten, sparen, selber fahren

Harald Kuhnle hat jahrzehntelange Erfahrung im Vermieten von Arbeitsbühnen. Nun gründete er mit Lift2Go ein Franchiseunternehmen für Arbeitsbühnenvermietung, das es erfolgreichen Unternehmern ermöglicht, ein zweites Standbein aufzubauen. Voraussetzungen sind technisches Verständnis und Stellfläche auf dem Firmengelände. Im Gespräch erläuterte Harald Kuhnle die Hintergründe.

Sie sind gelernter Malermeister. Wie kamen Sie auf den Schwerpunkt Vermietung von Arbeitsbühnen?

Harald Kuhnle: Mein Vater, Herbert Kuhnle, hat vor 53 Jahren einen Malerbetrieb gegründet. 1973 hat er die erste Arbeitsbühne in den Betrieb übernommen als Alternative zum Gerüst und um eine Vermietung aufzubauen. 1985 bin ich als Malermeister eingetreten und habe 1990 den Betrieb übernommen. Nach und nach wurde der Schwerpunkt Arbeitsbühnenvermietung zu unserem Hauptgeschäft.

Was für Gründe hat Sie dazu bewogen den Schwerpunkt auf Arbeitsbühnen zu legen?

Kuhnle: Wir beobachten und analysieren den Markt schon immer sehr genau. Die Sparte Arbeitsbühnen ist in den letzten Jahren immer weiter gewachsen. Vor allem im Bereich der Lkw-Arbeitsbühnen ist der Markt stärker geworden. Der Bedarf wächst und ist weiter steigend. Die Arbeiten, die mithilfe unserer Bühnen erledigt werden, müssen gemacht werden, zum Beispiel Baumbeschnitt. Deshalb haben wir uns komplett auf die Vermietung von Lkw-Arbeitsbühnen konzentriert. Jetzt hatten Sie die Idee, ein Franchiseunternehmen für Arbeitsbühnenvermietung zu entwickeln.

Wie kam es dazu?

Kuhnle: Nach einem Markteinbruch 2008, den wir relativ stabil überstanden haben, überlegten wir, wie wir unsere Stärke und Vorteile weitergeben können. Expansion, beziehungsweise weitere Niederlassungen waren die erste Idee, doch zu aufwendig in der Umsetzung. Dann fragten wir uns, warum sollen wir unsere Erfahrungen nicht weitergeben und gemeinsam mit Partnern davon profitieren? So war die Franchiseidee geboren.

Wie funktioniert Ihr Franchisesystem/konzept?

Kuhnle: Wir geben unser Know-how an unsere Franchisepartner weiter. Wir erklären, welche Bühnen er für welche Einsatzzwecke braucht und zeigen ihm, wie er seine Zielgruppen anspricht. Auch in rechtlichen Fragen bieten wir Unterstützung, etwa wie die Verträge aussehen müssen.

Um Partner zu werden, zahlt er eine Eintrittsgebühr von 12.500 Euro, das ist im Grunde eine Gebühr für die ersten 100 Fehler, die unsere Partner dank unserer Anleitung und Erfahrungen nicht machen. Je nach gewählter Paketgröße, zahlt er dann weiter einen angepassten laufenden Beitrag und erhält laufende Marketingunterstützung und Beratung von uns.

Was für Vorteile haben ihre Franchisepartner?

Kuhnle: Wir stehen den Franchisenehmer bei allen ersten Schritten zur Seite. Das beginnt beim Einkauf der Arbeitsbühnen, über rechtliche Themen bis hin zur technischen Beratung. Dabei können wir Preisvorteile generieren: Das Leasing der Fahrzeuge ist wesentlich günstiger in der Gruppe, hinzukommt, dass wir 36 Monate Gewährleistung und Garantie ausgehandelt haben – das ist einmalig in der Branche. Auch die Konditionen der Versicherungen sind in der Gruppe besser. Außerdem erhalten unsere Partner IPAF Schulungen, Franchisenehmer können wiederum ihren Kunden über uns Schulungen anbieten. Langfristige profitiert er von unserer Marketingunterstützung. Die Arbeitsbühnen sind universell einsetzbar. Die Einsatzzeiten sind meist kurzfristig und von geringer Dauer, die Einsatzmöglichkeiten vielfältig. Die Lift2Go Selbstfahrer-Arbeitsbühnen lassen sich problemlos mit Führer-



Geschäftsführer Harald Kuhnle erklärt im Gespräch sein Franchisekonzept Lift2Go.

scheinklasse B (beziehungsweise 3) fahren und eignen sich somit ideal zum einfachen Vermieten. Das ergibt ein geschätztes Marktpotenzial von rund 1,3 Millionen Euro pro Lift2Go-Niederlassung. Zum Kundenkreis gehört jeder, der in der Höhe arbeiten muss, das sind unter anderem Dachdecker, Lichtreklame-Betriebe, Rollladen- und Jalousiebauer, Privatpersonen, Maler oder Stuckateure. Ein Gebietsschutz von 50 km oder 800.000 Einwohnern verhindert, dass der Wettbewerb zu groß wird. Die regionale Verfügbarkeit ist das wichtigste: 90 Prozent aller Vermietungen spielen sich in diesem Marktsegment regional ab, niemand fährt mehr als 30 km bis 50 km, um eine Bühne abzuholen. Wir helfen unseren Partnern erfolgreich zu sein.

Wer ist Ihre Zielgruppe?

Kuhnle: Wir suchen keine Existenzgründer. Wir suchen Leute, die mit ihrem ersten Betrieb erfolgreich sind, und ein zweites Standbein suchen. Das Franchisesystem richtet sich an Quereinsteiger mit einem gewissen Branchen-Know-how, einer gewissen Stellfläche sowie technischem Verständnis. Quereinsteiger kön-

nen unter anderem Containerdienste, Anhängervermieter, Autovermieter, Waschanlagen- und Tankstellenbesitzer, Maler-, Gartenbetriebe, Unternehmen aus technischen Handwerksbetrieben sein. Jedes interessierte Unternehmen wird im Vorfeld einem Qualitätscheck unterworfen.

Blick in die Zukunft – wie sehen Ihre weiteren Pläne mit Lift2Go aus?

Kuhnle: Wir möchten unsere Vorreiterrolle im Bereich der Selbstfahrer-Arbeitsbühne weiter ausbauen. Zukünftig wird ein Beirat aus den Franchisenehmern gebildet, der sich laufend trifft, wichtige Fragen und Änderungen im Markt, etwa durch gesetzliche Vorgaben, bespricht und die Umsetzungen der Änderungen auch kontrolliert. Lift2Go soll sich als Marke etablieren, wodurch ein Wiedererkennungswert gegeben ist. Jeder Franchisenehmer soll auf Dauer seinen persönlichen Ansprechpartner erhalten. In vier bis fünf Jahren möchten wir 50 Franchisenehmer haben, eine Expansion nach Österreich ist geplant.

BM