

Friedhelm Großekathöfer hat eine Software entwickelt, die kinderleicht zu bedienen ist

# Der Schrankplaner

**„Den ersten Schrank hat meine damals 15-jährige Tochter für ihr Zimmer unter dem Dach geplant. Wir haben den Schrank gebaut, er hat gepasst und da wusste ich: Es funktioniert.“ Friedhelm Großekathöfer hat eine Software entwickelt, mit der Endkunden Schränke planen können. Einfach. Ohne Vorkenntnisse. Unter schrankplaner.de kann jeder die kostenlose Software herunterladen.**

Wer bei Google „Kleiderschrank“ eingibt oder „Einbauschränk“, landet ziemlich schnell bei Schrankplaner. Nicht in den bezahlten Anzeigen. Nein, in den normalen Such-Ergebnissen. Dafür hat Friedhelm Großekathöfer viel getan. Aber er ist auch von seinem Medium überzeugt: „Das Internet ist die günstigste und effektivste Form, Werbung zu machen ... wenn man weiß, wie es geht.“

Was so kinderleicht aussieht, ist das Ergebnis harter Arbeit. Drei Jahre lang hat Großekathöfer programmiert bis die Software soweit funktionierte, dass er sich an den Markt wagte. Eine Agentur kreierte den Internetauftritt und riet zu Endverbraucher messen. Nach vier Messeauftritten war klar: Falsche Zielgruppe. Zwar war das Interesse bei den Messebesuchern groß und der Stand immer gut gefüllt. 750 Holzmusterpakete gingen raus, aber an den Computer setzten sich zu Hause gerade mal 30 Interessenten. „Deprimierend“, resümiert Friedhelm Großekathöfer im Rückblick. Die Zielgruppe war falsch ausgewählt: Das Messepublikum hatte eine zu geringe Internet-Affinität. Die Kunden mussten anderswo gesucht werden.

Großekathöfer hat Lehrgeld bezahlt. Er wechselte die Werbeagentur. Suchmaschinen-Optimierung war jetzt das Ziel. Bei Google gefunden werden. Das gelang. Auch wenn man bei Ebay nach dem Stichwort „Einbauschränk“ sucht, gelangt man zum Schrankplaner: Für einen Euro kann man hier einen Gutschein über 25 Euro ersteigern. Eine andere Sache, die er für entwicklungsbedürftig hielt, war die anfängliche Seitenstruktur. „Internet-Seiten sind wie eine Bewer-



Der Schrankplaner: Friedhelm Großekathöfer hat eine Software entwickelt, mit der Endkunden Schränke planen können (BM-Fotos: Regina Adamczak)

bung. Sie müssen potenzielle Interessenten locken und zum Weiterlesen animieren.“ Er lässt seine Seiten mittlerweile nicht nur von Profis

gestalten sondern auch texten. „Alles, was ich dem Kunden nachträglich am Telefon oder vor Ort noch erklären muss, kostet Geld.



Unter schrankplaner.de kann jeder die kostenlose Software herunterladen. Auf Anforderung wird auch ein Musterpaket verschickt. Zehn Oberflächen sind mittlerweile erhältlich

Was ich im Internet schon vorab klären kann, habe ich an Aufwand somit schon gespart.“

Zudem sei es wichtig, Vertrauen zu schaffen: „Wir wollen Geld von den Menschen und diese wollen kein anonymes Angebot von uns. Sie wollen wissen, wer dahinter steckt. Oft rufen die Leute an, einfach um uns kennen zu lernen und sich zu versichern, dass es sich um ein seriöses Unternehmen handelt.“ Immerhin muss der Kunde 50 Prozent Anzahlung leisten.

## Das Motto: Schränke zum Schwedenpreis

„Do it günstig yourself“ lautet die Devise. „Schränke zum Schwedenpreis“ ist das Motto. Ein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis wird auf der Homepage attestiert. Friedhelm Großekathöfer beherrscht die Kunst des Weglassens, um das kostengünstige Angebot aufrecht erhalten zu können. Das Angebot im Bereich Oberfläche beschränkte sich anfangs auf fünf Dekore, heute sind es zehn. Platten (Egger lässt grüßen) und Kanten in bester Schreinerqualität, Beschläge sowieso.

Auch die Produktion will er schlank halten. „So dass ein Kostenrahmen entsteht, der für uns einen Spaßfaktor hat und für den Kunden natürlich auch.“ Eine liegende Plattensäge, ein vollautomatisches Bohrzentrum der Marke Bre.Ma



**von BM-Redakteurin  
Regina Adamczak**

und eine Kantenanleimmaschine machen die Hauptarbeit. Die Fertigungsdaten werden aus der Planung automatisch generiert. Die innerbetriebliche Organisation sei mittlerweile so ausgerichtet, dass die versprochene Qualität tatsächlich beim Kunden ankommt. „Ich brauche keine schnellen Mitarbeiter, sondern Mitarbeiter, die akribisch genau arbeiten.“

### Auch für Schreiner ein interessantes Angebot

Auch Schreiner können das Angebot von Schrankplaner nutzen. Obwohl er diese Zielgruppe bisher nicht aktiv bewirbt, hält er für sie einige interessante Möglichkeiten bereit: Der Schreiner kann den Schrankplaner mit seinem eigenen Logo bestücken, so dass der Kunde nicht sieht, woher der Schreiner seine Quelle hat. Auch kann er im Programm einen Preisaufschlag hinterlegen, um auf seine Kosten zu kommen.

Zurzeit sind 5 Prozent seiner Kunden Schreiner. Zufallstreffer, die über diese oder jene Schiene auf Schrankplaner gestoßen sind.

Bisher beliefert er in den gesamten deutschsprachigen Raum. In die Schweiz geht einiges. Oder auch nach Österreich. Die Homepage ist mittlerweile allerdings auch ins Niederländische übersetzt worden und geht in Kürze online. Französisch könnte sich Großbekathöfer noch vorstellen: „Das sind Märkte vor unserer Haustür.“

Manche Anfrage aus weiterer Ferne erledigt sich indes manchmal auch über den Aufpreis auf die Entfernungspauschale. Das Unternehmen übernimmt die Auslieferung selbst. Mit dem kleinen, bunt beklebten Bus werden die Touren zusammengestellt. Je nachdem ist die Lieferzeit dann mal ein paar Tage

Der Kunde montiert seinen Schrank selber. Mit dem detaillierten Plan und den etikettierten Einzelteilen sollte es ihm nicht schwer fallen, den Schrank fachgerecht aufzubauen. Übrigens: Das Angebot können auch Schreiner für sich nutzen



kürzer oder länger. Den Aufbau übernimmt der Kunde selber. Dafür bekommt er einen detaillierten Aufbauplan, der gleichzeitig mit den Daten und Etiketten für die Fertigung generiert wird. Mit dem Plan und den etikettierten Teilen sollte es ihm nicht schwer fallen, den Schrank fachgerecht aufzubauen. „Nehmen Sie sich Zeit, den Boden auszurichten“, werden beispielsweise die Kunden ermahnt. „Sie sparen sich damit viele zeitaufwändige Nachbesserungen.“

Die Kunden können sogar am Wochenende Anfragen per E-Mail schicken, die prompt beantwortet werden. Kundenbetreuung ist bisher meist noch Chefaufgabe. „Die Betreuung durch den Chef ist wichtig, um dem Kunden ein gutes Gefühl zu vermitteln. Das ist ähnlich wie die Chefarzt-Betreuung.“ Aber seine Mitarbeiter sollen allmählich auf Sichthöhe aufrücken. Aktuell ist ein Support-Center im Aufbau. Dafür fand Großbekathöfer eine günstige Software. Nun können auch seine Mitarbeiter die Kundenanfragen bearbeiten.

### Im Nachhinein sieht manches nach Glück aus

Vor neun Jahren hat Friedhelm Großbekathöfer die Schumacher-Firmengruppe in der südlichen Eifel

übernommen. Ohne Eigenkapital, volles Risiko. „Soziale Verantwortung“, sagt er, als er nach den Gründen gefragt wird. Die Schumacher GmbH war damals als Polstermöbelzulieferbetrieb abhängig von einem einzigen Abnehmer. Als dieser ins Straucheln geriet, sah es auch für den Gestellbauer-Betrieb schlecht aus und Großbekathöfer war sofort klar, dass es so nicht weiter gehen konnte. Damals machte er sich auf die Suche nach neuen Abnehmern und wurde im Polstermöbel-Premium-Segment fündig. „Was im Nachhinein nach Glück aussieht, war Strategie. Wir haben gezielt akquiriert. Da ging nichts von selber.“

Auf das Thema Schrankplanung kam er, als er drei Schränke für sich selber bauen wollte. Klar, konnte er Zeichnungen, die Zuschnittprogramme und Bohrpläne erstellen, aber insgesamt fand er das Procedere doch recht aufwändig. Gab es da nicht etwas Einfaches? Er sondierte den Markt und fand nichts. Eine Marktlücke, also. Programmieren konnte er ... Datenbanken, Maschinenanbindung ... alles kein Problem, diese Kompetenzen hatte er. Nur: „Zeit hatte ich keine. Für einen einzelnen war das Projekt eigentlich viel zu groß.“ Er stemmte es dennoch. „Ich hatte

Mitarbeiter, die auch ohne mich klar kamen.“ Aber er hätte sich auch nicht komplett in sein Kämmerlein zurückziehen und die Tür hinter sich verschließen können. Die Firma brauchte ihn. In drei Jahren programmierte er das, wovon er behauptet, dass sieben Mann-Jahre darin stecken würden. Wenn ich damit eine externe Projektgruppe beauftragt hätte, wäre ich in den finanziellen Ruin gesehlt.“ Heute beschäftigt er 25 Mitarbeiter.

Großbekathöfer hat Höhen und Tiefen erlebt. „Leben ist eine Aufgabe“, sagt der Holzingenieur, der augenzwinkernd als zweite Berufsbezeichnung „Philosoph“ angibt. Im Mai vor zwei Jahren ging er mit dem Schrankplaner an den Start. Er war damals zwar noch nicht perfekt, aber Großbekathöfer meinte, es wagen zu können: „Irgendwann muss man ins Wasser springen und Erfahrungen machen.“ Der 53-Jährige ist zufrieden mit den ersten Ergebnissen. Seine Kunden auch: „Hallo Herr Großbekathöfer“, schreibt Hans-Jürgen V. „Der Schrank steht. Großes Lob an Sie. Ihr Konzept, Software, Anleitung, Material, Lieferung, Abwicklung, usw. Wir sind begeistert.“ ■

[www.schrankplaner.de](http://www.schrankplaner.de)



Fertigung und Verwaltung sollen schlank gehalten werden. Eine liegende Plattensäge, ...



... ein Bohrzentrum der Marke Bre.Ma und eine Kantenanleimmaschine machen die Hauptarbeit



Zum Schluss wird alles so verpackt, dass es unversehrt beim Kunden ankommt