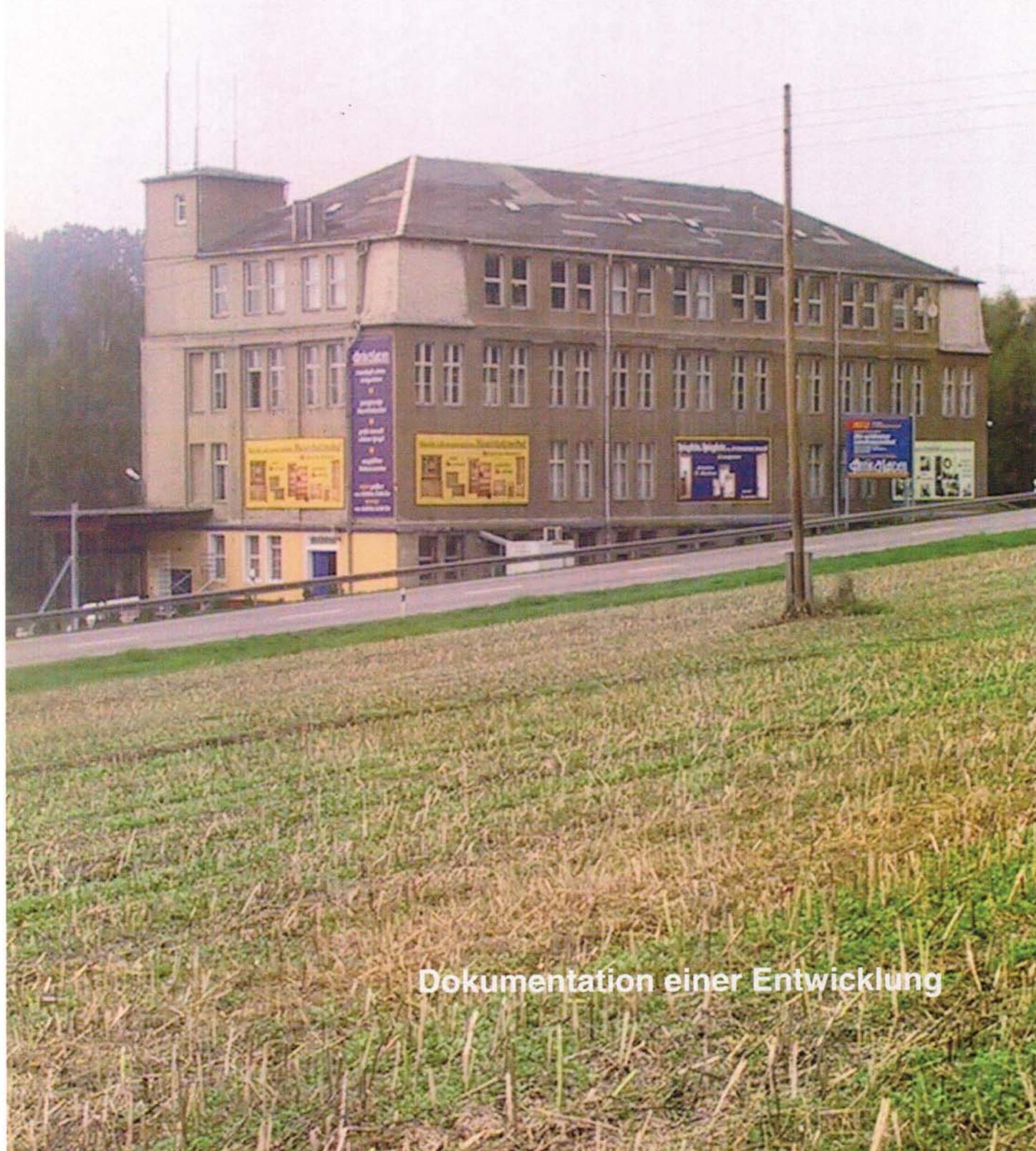


Das Projekt Burkhardtsdorf - Entwicklung, Stand der Dinge und Zukunft



Dokumentation einer Entwicklung

Das Projekt Burkhardtsdorf - Entwicklung, Stand der Dinge und Zukunft

Als wir Ende 1993/Anfang 1994 das Fabrikgebäude Chemnitzer Straße in Burkhardtsdorf gekauft haben, war dies auch ein Reflex auf die damals angesagten "blühenden Landschaften" im neudeutschen Osten. Es schien vorgezeichnet, daß dort eine Menge Geld in Erneuerungsmaßnahmen fließen würde und daß - mit einer gewissen Verzögerung - sich Entwicklungen aus den westlichen Bundesländern hier nachvollziehen würden.

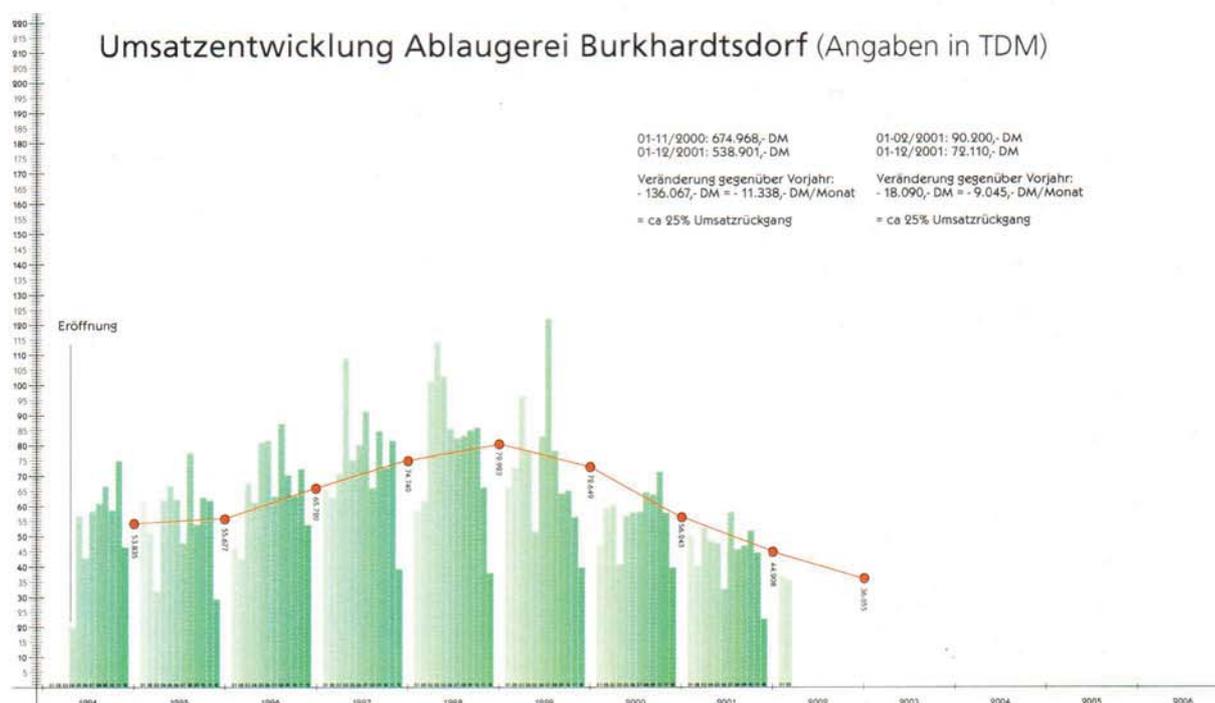
Das Gebäude selbst war in einem einigermaßen guten Zustand, hat eine ausgezeichnete Lage direkt an der B95, einer vielbefahrenen Bundesstraße, bietet eine gute Nutzungsinfrastruktur und war mit einem relativ vernünftigen Aufwand zu kaufen und in Betrieb zu nehmen.

Es lag nahe und schien vielversprechend, hier eine Ablaugerei zu installieren, mit dem Gedanken an die vielen Türen und Fenster, die zur Wiederherstellung anstanden. Der Hintergedanke war, in der mittel- bis längerfristigen Perspektive dann mit der Restaurierung von Möbeln weiterzumachen und schließlich - sobald der Publikums-geschmack das RESOPAL-Zeitalter überwunden hätte, den Verkauf von Antiquitäten und Landhausmöbeln anzugliedern. Damit wäre in der Perspektive so etwas entstanden wie eine zweite Krebsmühle.

1. Die Entwicklung

Der Start war im April 1994 die Eröffnung der Ablaugerei. Die entwickelte sich in den folgenden Jahren eigentlich nach Plan: ein Anlaufjahr zum Bekanntwerden, und danach stetig steigende Umsätze von 55 TDM/Monat über 65 TDM/Monat auf 74 TDM/Monat bis zu 79 TDM/Monat im Durchschnitt des Jahres 1998 (siehe Grafik). In dieser Zeit wurde die Geschäftsführung quasi "nebenher" von der Krebsmühle betrieben. Das hieß in der Praxis, daß ich selbst ständig zwischen der Krebsmühle und Burkhardtsdorf pendelte und hier wie dort mich um die Entwicklung kümmerte. In Burkhardtsdorf wurden zusätzlich die ersten Ansätze für unsere Restaurierungswerkstatt geschaffen (die dann 1997 nach Polen ausgelagert wurde). Außerdem entstanden die Anfänge des Großhandelsprojekts Antika, zunächst mit Spiegeln, für die hier genügend Lagerflächen verfügbar waren. Burkhardtsdorf war 1997 mit diesen Dingen flächenmäßig ausgelastet und erfüllte einige wichtige Infrastrukturfunktionen für die Krebsmühle, sodaß eine Vermietung von Räumen nicht zur Debatte stand. Das Gebäude, in dem ja eine 3-Zimmer-Wohnung eingebaut wurde, war in dieser Zeit der zentrale Stützpunkt für die Operationen der Krebsmühle im östlichen Ausland, nämlich Tschechien, Polen und Ungarn, von wo wir bis heute einen Großteil unserer Möbel beziehen.

Umsatzentwicklung Ablaugerei Burkhardtsdorf (Angaben in TDM)



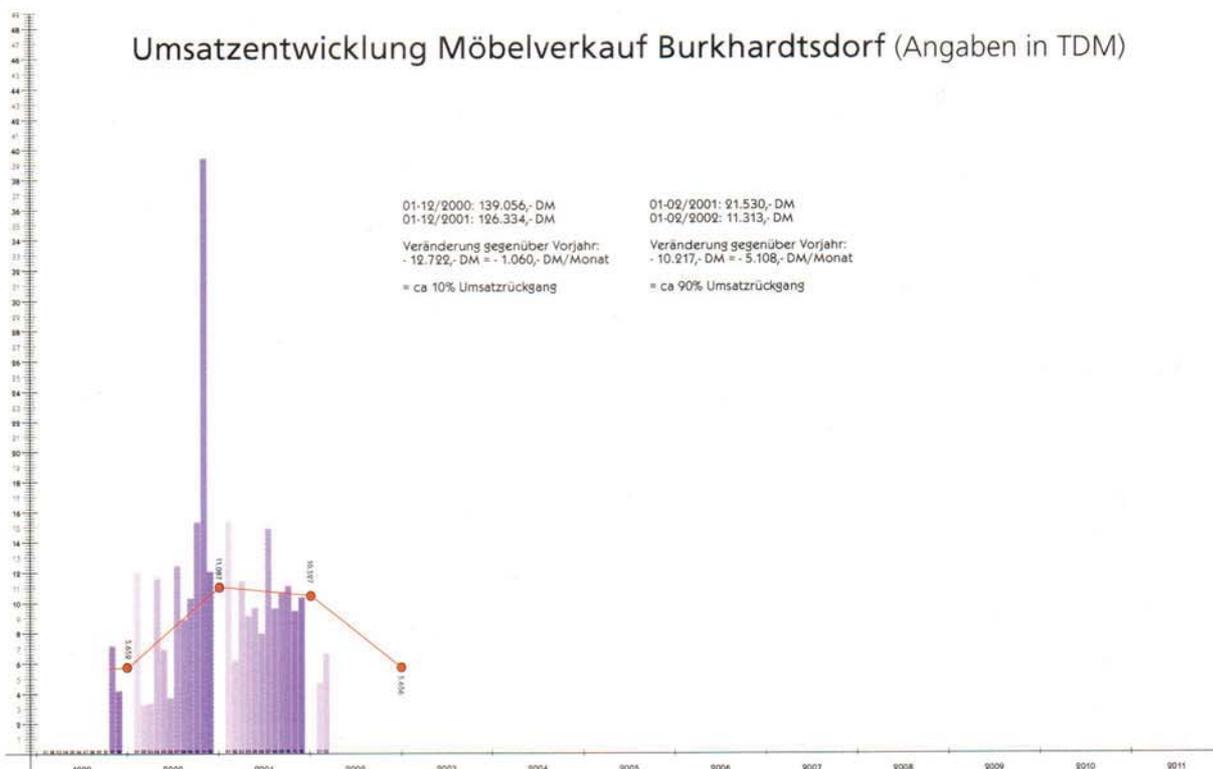
Geschäftsführerwechsel

1998 schien das Projekt Burkhardtsdorf stabil genug, um es in die Eigenständigkeit zu entlassen (meine persönliche Doppelbelastung und wöchentliche Pendelei war auch kaum noch zu verkraften). Deshalb wurde Frau **Maren Lachmann**, die bis dahin für die täglich anfallende Verwaltung der HolzCleanic zuständig war, als Geschäftsführerin eingesetzt. Dies schien zunächst zu funktionieren, sollte sich aber schon im Laufe des Jahres 1999 als Fehler erweisen. Es bildeten sich zwei Fraktionen im Betrieb: die (ost)deutschen Mitarbeiter, die sich zunehmend von der dreckigen Laugereiarbeit zurückzogen und sich mit Auftragsannahme, Fahrdiensten etc. beschäftigten und die für das eigentliche Ablaugen zuständigen ausländischen Mitarbeiter, die von den Errungenschaften der ostdeutschen Arbeiterklasse (gemeinsame Pausen, Weihnachtsfeste etc.) ausgeschlossen blieben. Frau Lachmann schaffte es nicht, diese beiden Fraktionen zu integrieren. Das führte zu einer ausgesprochen schlechten Stimmung im Betrieb, in dem nun eher gegeneinander gearbeitet wurde. Das Resultat war eine erhebliche Verschlechterung der Arbeitsleistung (Termine wurden nicht gehalten, unsauberes Ablaugen). Dazu kam eine völlig irrationale und überdimensionierte Investition in einen neuen Fuhrpark und in zusätzliches Personal - und dies bei gleichzeitig stark rückläufigen Umsätzen. Einige dieser 1999 ohne Absprache getroffenen Entscheidungen waren nicht mehr rückgängig zu machen und belasten den Etat der HolzCleanic bis heute.

Erneuter Geschäftsführerwechsel

Zu Beginn des Jahres 2000 wurden die beschriebenen Zustände völlig untragbar, wobei gleichzeitig die erzielten Monatsumsätze in den Keller rauschten. Unsere Konsequenz war, die Leitung der "deutschen Fraktion" wegzunehmen und sie in die Hände der für den Fortbestand des Betriebes zentral wichtigen Gruppe, der Fraktion der ausländischen Mitarbeiter zu legen. Dieser Wechsel fand de facto Mitte des Jahres 2000 statt, offiziell mit Ernennung von **Emin Karabey** als Geschäftsführer zum 1.1.2001. Dieses Konzept schien zunächst zu funktionieren. In der zweiten Hälfte 2000 stabilisierten sich die Umsätze im Ablaugegeschäft (siehe Grafik Seite 1). Zusätzlich erreichte Herr Karabey in den Geschäftsfeldern Möbelverkauf und vor allem Restaurierung gute Steigerungsraten (siehe Grafik 2 und Grafik 3). Es schien so, als ließe sich der - ja auch der negativen Entwicklung der Wirtschaftslage im Osten geschuldeten - Umsatzrückgang im Laugereigeschäft zumindest teilweise durch die Entwicklung weiterer Geschäftsfelder abfangen.

Umsatzentwicklung Möbelverkauf Burkhardtsdorf (Angaben in TDM)



2. Stand der Dinge

Die aufgeführten Grafiken zeigen aber auch, daß sich die Entwicklung im Jahr 2001 nicht nach oben hin stabilisiert hat, sondern insgesamt weiter rückläufig ist. Einzige Ausnahme ist die Entwicklung im Bereich der Restaurierungsaufträge, die weiter steigt. Dies ist das persönliche Verdienst von Herrn Karabey, der es offensichtlich schafft, seine Kunden entsprechend zu beraten und die Folgeaufträge "an Land zu ziehen".

Zur Situation:

Wir befinden uns in einer Wirtschaftskrise, die sich - sehr stark seit Mitte letzten Jahres - auf das Konsumverhalten auswirkt. Es ist - auch in der Krebsmühle - ausgesprochen schwierig geworden, die damit verbundenen Umsatzeinbrüche aufzufangen. Im Osten wirkt sich diese Krise noch viel stärker aus. Zur hohen Arbeitslosigkeit und entsprechend schwacher Kaufkraft und verbundener Existenzangst kommt hier noch dazu, daß das Kundenpotential auch rein quantitativ sinkt. *Der Spiegel* beziffert die Nettoabwanderung im Bereich der Stadt Chemnitz in den letzten 10 Jahren auf 20% (im Vergleich: ganz Ostdeutschland etwa 7%). Von blühenden Landschaften keine Spur.

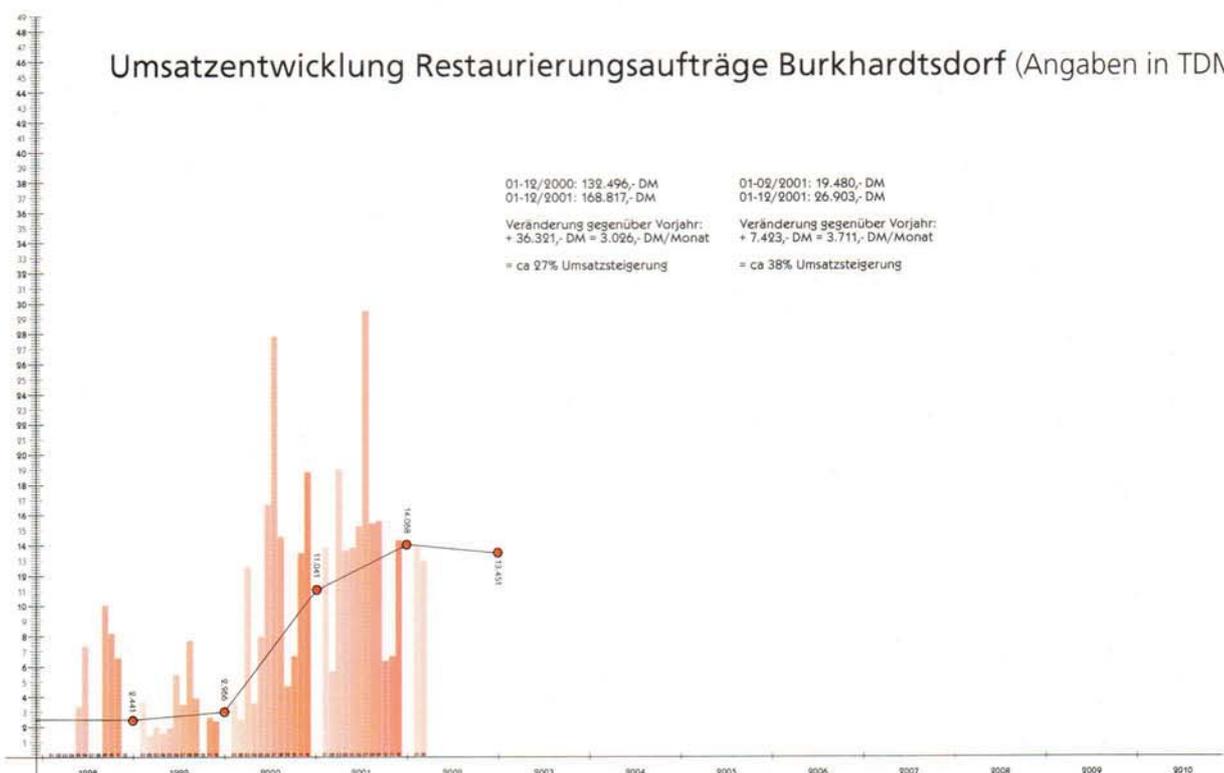
Das **Ablaugegeschäft** stützt sich auf drei Säulen: den Baubereich (Schreiner, Architekten), den Antikhandel und den privaten Kunden. Es ist bundesweit rückläufig. In der Krebsmühle z.B. sind die Laugereiumsätze im Jahr 2001 verglichen mit 1997 um über 30% gesunken, und das in einer kontinuierlichen Kurve von Jahr zu Jahr (erst in diesem Jahr scheint es uns zu gelingen, den Umsatz zumindest zu halten). Dabei war der in Burkhardtsdorf ursprünglich stärkste Bereich, nämlich der Baubereich, in der Krebsmühle niemals sehr relevant.

Dies bedeutet: auch bei einer Geschäftsführung, die sehr viel effektiver auf die verfallende Geschäftssituation reagiert als dies derzeit in Burkhardtsdorf der Fall ist, ist es fraglich, ob sich auf kurze Sicht gewinnträchtige Umsatzzahlen wie 1998 wieder entwickeln lassen.

Es ist natürlich ein Problem effektiver Werbung, aber nicht alleine das. Werbung der Krebsmühle kann sich stützen auf eine Vielfalt von Aktivitäten, die jede für sich für den Angesprochenen interessant sind (siehe beiliegende Broschüre). Werbung in Burkhardtsdorf bleibt beschränkt auf das Ablaugegeschäft.

Es ist m.E. notwendig, in Burkhardtsdorf ebenfalls zusätzliche Attraktionen zu schaffen, um den Verfall zu stoppen.

Umsatzentwicklung Restaurierungsaufträge Burkhardtsdorf (Angaben in TDM)



Situation Burkhardtsdorf in bezug auf die Krebsmühle

Die Optionen der Krebsmühle bei einem Scheitern des Projekts HolzCleanic in Burkhardtsdorf sind nicht erfreulich. Sie bürgt für den Dispositionskredit bei der EKK, für Restkredite aus der Ursprungsinvestition in den Ausbau und die Ausstattung der Laugerei und teilweise für Kredite aus der Fuhrparkfinanzierung. Alles in allem kämen auf die Krebsmühle bei einem Konkurs der HolzCleanic Burkhardtsdorf Verpflichtungen in der Größenordnung 150.000 Euro zu. Gleichzeitig hätte sie Mietauffälle in Höhe von ca 30.000 Euro jährlich.

Es ist fraglich, ob sich derzeit ein Käufer für die Ablaugerei finden würde. Ebenso schwierig ist es bei der derzeitigen Gesamtlage, die anderen Stockwerke zu vermieten.

Die Restbelastung aus dem Kauf des Gebäudes ist mit derzeit rund 150.000 Euro nicht mehr allzu hoch. Das Gesamtprojekt Burkhardtsdorf unter Einbeziehung des Verkaufs des Gebäudes zu Ende zu bringen wäre also sicherlich möglich, obwohl derzeit ein dem wirklichen Wert des Gebäudes entsprechender Kaufpreis nicht zu erzielen sein würde.

Dazu kommt weiteres Unsicherheitspotential: Die Krebsmühle nutzt derzeit unentgeltlich ca 1.500 qm Lager Räume in Oberursel-Weißkirchen. Dies ist eine zeitlich nicht limitierte, aber jederzeit seitens des Vermieters kündbare Situation (dann nämlich, wenn er einen zahlenden Mieter für dieses Stockwerk findet). Zurzeit ist das Stockwerk vollgestellt mit Lagerware der Krebsmühle. Dort lagert unser Vorrat an restaurierten Möbeln und auch Neuware. Da und seit wir über dieses Lager verfügen, ist Burkhardtsdorf als Lagerort für die Krebsmühle uninteressant geworden. Wenn wir dieses Lager aber verlieren (und nicht zwischenzeitlich Ersatzlösungen in der Krebsmühle oder der Umgebung gefunden haben), sind wir als Krebsmühle auf das in Burkhardtsdorf vorhandene Raumpotential angewiesen. Dies spricht entscheidend gegen eine Gesamtlösung mit Verkauf des Gebäudes.

Die HolzCleanic kann es mit intensiven Werbemaßnahmen (an denen zur Zeit gearbeitet wird) und gleichzeitiger Kostenreduzierung durch Personalabbau möglicherweise schaffen, aus ihrem derzeitigen Minus herauszukommen. Wenn es gelingt, sie soweit zu stabilisieren, daß der Cashflow funktioniert, bedeutet dies immerhin, daß monatlich die Miete an die Krebsmühle fließt, daß das Gebäude gewartet wird und daß die genannten Restschulden der HolzCleanic abgetragen werden. In zwei Jahren könnte der Betrieb auf diese Art schuldenfrei werden. Alles in allem scheint dies die geschicktere Variante zu sein.

Die Frage ist, ob sich nicht durch flankierende Maßnahmen zusätzliches Potential erschließen läßt.

3. Die Zukunft

In einigen Bereichen unseres Warenangebotes sind wir als *Antika GmbH* bekanntlich Großhändler, d.h. beziehen die entsprechende Ware direkt vom Produzenten zu Preisen, die eine Zwischenhandelsspanne zulassen. Potentiell verfügen wir über die Spanne, d.h. hätten die Möglichkeit, diese Ware auch dem Privatkunden erheblich billiger anzubieten (Direktverkauf oder Fabrikverkauf oder modern: Outlet). Dies wollen und können wir in der Krebsmühle nicht tun, weil wir damit den Aufbau des Großhandels gefährden. Aber wir können es in Regionen weit entfernt von der Krebsmühle machen, in denen keiner unserer Großhandels-Geschäftskunden tätig ist. Also zum Beispiel 400 km entfernt von der Krebsmühle, in unserem Gebäude in Burkhardtsdorf.

Dies würde bedeuten, daß die gleiche Ware, die von unseren Kunden in der Krebsmühle schon als preisgünstig empfunden wird und sich gut verkauft in Burkhardtsdorf um etwa 30% billiger verkauft werden könnte, ohne die für den Betrieb eines Verkaufsgeschäftes notwendige Handelsspanne einzubüßen (die läge dann etwa in dem Bereich, in dem andere Möbelgeschäfte kalkulieren). Dies dazu noch in einer geschützten Situation, nämlich in Räumen, die uns selbst gehören und für die deshalb - zumindest im Aufbau - nicht unbedingt gleich Miete fließen muß. Und: in einem Gebäude, das so dicht an einer vielbefahrenen Straße liegt, daß sich die Sache ohne allzugroßen Werbeaufwand betreiben ließe, nämlich im wesentlichen mit großflächiger Werbung direkt am Gebäude.

Dieses Projekt schwirrt mir schon lange im Kopf, es kommt aber m.E. entscheidend auf die Person an, die es vor Ort dann zu führen hat. Nach der Suche ich schon lange, was von Frankfurt aus nicht so einfach ist. Und ich bin erst jetzt darauf gekommen, damit Profis, nämlich eine private Arbeitsvermittlung zu beauftragen.

Es sieht so aus, als sei das Problem auf diese Weise lösbar. Da eine gewisse Grundausstattung für einen Laden in Burkhardtsdorf auch schon länger vorhanden ist, sehe ich nicht, warum dieses Projekt nicht in Bälde starten sollte.

Was dabei herauskommen soll.

Neben der (mittelfristig mietträchtigen) Nutzung eines oder mehrerer Stockwerke des Gebäudes erwarte ich mir von diesem Projekt einfach einen zweiten Ansatz für Kundenpotential. Das Geheimnis der Krebsmühle (und der Grund, warum sie auch sehr schwierige wirtschaftliche Situationen immer bestanden hat und bestehen wird) ist die sich ergänzende Vielfalt. Der Laugereikunde sieht sich auch im Laden um und wird potentiell fündig. Der Kunde, der von unseren schönen Möbeln gehört hat, kriegt bei seinem Besuch automatisch mit, daß es auf dem Gelände auch eine Laugerei gibt, daß restauriert wird, daß es ein Restaurant gibt. Der Besucher des Restaurants, der Linse muß an den Schaufenstern des Ladens vorbei usw. Ein ähnlicher Synergieeffekt ergibt sich für die Laugerei in Burkhardtsdorf (und wieder umgekehrt).

Investitionsbedarf?

Was mir an unserem Gebäude in Burkhardtsdorf zunehmend weniger gefällt ist das Äußere. Da ist einmal die Fassade, die - da bis dato nicht renoviert - weiterhin ihr tristes DDR-Grau bietet. Und da ist der - immerhin fast 100 Meter lange - Zufahrtsweg im Gelände selbst, der (beim Kauf schon nicht top) nach nunmehr fast 8 Jahren vielbefahrener Nutzung eine wüste Schlaglochstrecke geworden ist. Ich bin mir nicht sicher, ob nicht der heruntergekommene Eindruck vielleicht gerade gut ist für ein Projekt, in dem es um billige Produkte geht, andererseits ist das, was verkauft werden soll, ja kein Müll und könnte ich mir vorstellen, daß eine farbig neu angelegte Fassade in Verbindung mit einem sauberen Fahrweg und entsprechend angelegten Parkflächen von sich aus eine Werbewirkung entfaltet und ein Signal ist für einen Neuanfang.

Jedenfalls habe ich zu diesem Thema schon mal Erkundigungen einziehen lassen und schätze den Finanzbedarf für eine dauerhaft zufriedenstellende Lösung auf etwa 200.000 Euro.

Das Projekt Burkhardtsdorf - Entwicklung, Stand der Dinge und Zukunft Teil II

Mein Besuch in Burkhardtsdorf am 26.3.2002 brachte folgende Ergebnisse:

1. Zur Situation der HolzCleanic

Die HolzCleanic wirtschaftet zur Zeit im negativen Bereich. Monatlichen Ausgaben in Höhe von etwa 40.000 Euro stehen Einnahmen in Höhe von etwa 30.000 Euro gegenüber. Gleichzeitig liegt eine Überschuldung in Höhe von 15.000 DM vor, die die Weiterführung der Kreditlinie gefährdet.

Die Aufgabenstellung ist also

- a) die Überschuldungssituation umgehend aufzulösen und
- b) kurzfristig einen zumindest ausgeglichenen Haushalt herzustellen.

Lösung zu a) Der Gesellschafter Karl Bergmann wird seinen Gesellschaftsanteil kurzfristig um 5.000 DM erhöhen. Emin Karabey (Geschäftsführer) und sein Bruder Bülent Karabey bringen als neue Gesellschafter 10.000 DM zusätzliches Gesellschaftskapital auf. Diese neuen Anteile werden bis zum Ende des Jahres 2002 eingezahlt, vorab Verpflichtungserklärung.

Lösung zu b) Zunächst werden alle Einsparpotentiale genutzt. Diese bestehen in 1. Personalabbau (zunächst eine Stelle), 2. teilweiser Lohnverzicht der verbleibenden Mitarbeiter, 3. Verkauf des bestehenden LKW-Systems, für das derzeit noch Finanzierungsaufwand betrieben wird, 4. Einsparungen bei Wasser/Abwasser.

Im einzelnen: 1. Der Mitarbeiter Uwe Drechsel wurde zum 31.3.2002 (mit eigenem Einverständnis) gekündigt. Die Einsparung hier beträgt monatlich 2.200 Euro. 2. Vier Kollegen verzichten zum Erhalt der Firma - zunächst bis Ende des Jahres 2002 - auf Lohnanteile in Höhe von 500,- Euro. Die Einsparung für die HolzCleanic beträgt hier also rund 600,- Euro. 3. Das vorhandene LKW-System wird verkauft und durch ein wesentlich kleineres gebrauchtes Nutzfahrzeug ersetzt. Das Ziel, die hierfür laufende Kreditbelastung damit abzubauen, ohne gleichzeitig neue Investitionen tätigen zu müssen, scheint realistisch. Die Einsparung beträgt (durch die gleichzeitige Senkung der Betriebskosten) rund 2.500,- Euro.

4. Der Wasseranschluß im Gebäude stammt noch aus DDR-Zeiten und ist extrem überdimensioniert. Daraus ergeben sich sowohl bei der Berechnung der Wasserkosten wie auch beim Abwasser extrem hohe Grundgebühren (zur Zeit: monatlich 693,- Euro). Im Jahr 2001 wurden für insgesamt verbrauchte 487 cbm Wasser auf diese Weise netto 9.951,08 Euro an Gebühren erhoben (monatlich 829 Euro). Der verbrauchte Kubikmeter Wasser hat demnach 20,43 Euro gekostet (wobei davon 256 cbm sogar noch



LKW:
Marke: **Volvo**, Modell: **FH12**, 4x2 Fahrgestell, 340 PS, EZ 1.3.1999, Km-Stand: 107.986

Radstand 4.600 mm; Rückspiegel f. Aufbaubreite 2.600 mm; Tank 425 Liter; Tankverschluß abschließbar; VEB-Motorbremse; Eur-2; Insektenschutz; Nebel- und Fernscheinwerfer; Arbeitsscheinwerfer; 12V/11 A Anschluß; Wegfahrsperre; Telefonantenne; Dachantenne CB-Funk; Radio; ABS; Ersatzradhalter links vor AA; Vorder- und Hinterachse Luftfederung; elektronische Niveauregulierung; langes Fahrerhaus mit 1 Liege; NIV-2-Komfortaustattung; getönte Scheiben; Gummifußmatten; Standheizung Luft; Fahrer-Airbag; Sonnenblende; Dachspoiler; Anhängerverse; Zentralschmierung; Druckluftthupen; Dachscheinwerfer mit Standlicht; Telefon + Funkgerät; seilf. Windabweiser
Aufbau: Möbelkoffer
Farbe: 1103 WHIT (Volvo-Weiß)

Kaufpreis netto: 147.500 DM = 75.500 Euro

Anhänger:
EZ: 10.9.1999, Km-Stand: ca 10.000 km
Aufbaumaße: Außenlänge 7002 mm, Außenbreite 2550mm, Innenlänge 6929 mm, Innenbreite 2480 mm, Innenhöhe 2620 mm

Ausstattung: Aluminiumaufbau in Klemmbauweise (Standard); 21 mm Siebdruckboden; 5 mm Sperrholzauskleidung; 2 Reihen Zurrleisten links und rechts aufgesetzt (800/1600 vom Boden); Mitte Zurrleiste; 1 Lichtfeld im Dach; 1 Deckenleuchte; Doppellügelheckportal 270 Grad umschlagbar mit innenliegenden Drehstangenverschlüssen, rechts abschließbar. Türen mit Stahlinnerverkleidung, Farbe Volvo-weiß

Fahrgestell: Achsaggregate mit Luftfederung, Fabrikat Achse SAF-Intrax-Achsen; Hub- und Senkanlage; AS/AGS; Anfahrerschutz seitlich SSV; Bereifung 385/65 R 22.5; Felgen silber; Unterfahrerschutz weiß mit integrierten 7-Kammer-Leuchten; Seitenmarkierungsleuchten entsprechend StVZO; Handbremse als Federspeicher; Ersatzradhalter mit Reservrad; 30 mm Siebdruckboden; Elektrokabel 2x7-polig

Kaufpreis netto: 48.000 DM = 24.500 Euro



Detailfotos: Fahrerkabine



Ansicht vorne



Detailfoto Ausstattung Koffer



TÜV neu

Detailfoto: Bereifung Anhänger



Abbildung: Sparmaßnahme 3, Verkauf des LKW-Systems

nur mit Abwasserkosten von 2,17 Euro/cbm berechnetes Brunnenwasser waren). Die HolzCleanic kann ihren Wasserbedarf nach zwischen-zeitlich durchgeführter Reparatur einer Pumpe praktisch komplett über Brunnenwasser decken und käme nach Erneuerung der Zuleitung und Einbau eines ausreichend dimensionierten, wesentlich kleineren Wasseranschlusses bei gleichem Wasserverbrauch auf monatliche Kosten von 176,- Euro. Einsparung hier also monatlich rund 650 Euro.

Voraussetzung für die letztgenannte Einsparung ist der Einbau einer neuen Wasserzuleitung etc., die rund 7.000 Euro kosten wird. Diese Kosten wird die Krebsmühle GmbH als Eigentümerin des Geländes zu tragen haben. Ob sich aus dem extremen Mißverhältnis zwischen Wasserlieferungen und Grundgebührenerhebung für die Wasserversorgungswerke nicht mindestens eine Hinweispflicht ergeben hätte, die wiederum mindestens zu einer teilweisen Erstattung der immensen Zahlungen auf dem Kulanzwege führen müßte, wird noch zu prüfen sein.

Die aufgeführten Einsparmaßnahmen werden im Laufe der nächsten drei Monate zu einer monatlichen Kostenentlastung der HolzCleanic in Höhe von rund 6.000 Euro führen.

In diesen drei Monaten wird sich erweisen, ob die für die laufende Betriebsführung nicht lebenswichtig notwendige Position von Frau Lachmann weiter bestehen bleibt oder ob es hier zu einer zusätzlichen Entlassung kommt (die dann noch einmal mit rund 2.000 Euro Entlastung monatlich zu Buche schlagen würde). Frau Lachmann wird in diesen drei Monaten 90% ihrer Arbeitszeit mit Telefonakquise bei gewerblichen Kunden der HolzCleanic (Schreiner, Maler, Architekten) verbringen. Das Ergebnis - so der Stand der Vereinbarung - entscheidet über ihren Verbleib in der Firma.

Zusätzlich zur Kosteneinsparung soll mit der Telefonakquise und begleitender direkter Werbung im Bereich der Privatkunden dafür gesorgt werden, die noch bestehende Haushaltslücke von 4.000 Euro zu schließen. Ich persönlich halte die dafür notwendige Steigerung der monatlichen Umsätze für erreichbar, zumal flankierende Maßnahmen das Besucherpotential des Gebäudes und damit der HolzCleanic erhöhen werden.

Festzuhalten bleibt bezüglich der HolzCleanic außerdem, daß ihr Monatsetat zur Zeit noch stark von der Tilgung der Gründungs/Investitionskredite beansprucht wird. Das monatliche Aufkommen dafür beträgt der-

Abbildung: Zustandsfoto März 2002



zeit 5.530 Euro. Mit Ablauf des Jahres 2002 wird dieser Kredit in Ursprungshöhe 600.000 DM abgetragen sein. Im nächsten Jahr erfolgt nach Plan die Rückführung eines Dispo-Kredites des gleichen Kreditgebers. Dieser beträgt 90.000 DM und wird die HolzCleanic bei Tilgung innerhalb eines Jahres rund 4.000 Euro monatlich kosten. Hieraus ergibt sich ab dem 1.1.2003 eine zusätzliche monatliche Entlastung des Haushalts der HolzCleanic um rund 1.500 Euro.

2. Entwicklungsperspektiven im Gebäude

Krisen haben immer auch ihr Gutes. So zwingt mich die Krise der HolzCleanic dazu, ernsthaft über eine erweiterte Nutzung des Gebäudes nachzudenken. Ich hatte ja im ersten Teil der Zustandsbeschreibung Projekt Burkhardtsdorf schon angedeutet, daß sich für die Krebsmühle selbst Nutzungsmöglichkeiten oder sogar -notwendigkeiten ergeben könnten. Nachdem ich nun wieder vor Ort war (und nachdem sich in bezug auf das notwendige Personal bei dieser Gelegenheit greifbare Perspektiven boten), bin ich mehr denn je entschlossen, den Verkauf von Möbeln und Einrichtungsgegenständen im Gebäude anzugehen. In der Nutzung als Verkaufsfläche steckt m.E. mehr Potential als in der Nutzung als Lagerfläche für unsere Möbel, sprich: es erscheint sinnvoller, dort mit dem Verkauf von Möbeln das Geld zu verdienen, das wir hier in Frankfurt für die Anmietung von Lagerräumen für die Krebsmühle brauchen.

Der Gedanke, die Lage des Gebäudes für diesen Zweck auszunutzen ist ja nicht neu. Das Werbeschild in Abbildung 2 wurde zu diesem Zweck schon vor 2 Jahren errichtet. Und es gab ja durchaus danach (in Verbindung mit einer ersten Gestaltungsaktion im Inneren) auch passable Verkaufsergebnisse. Nur ist dieser Bereich danach vernachlässigt worden: Wie so oft ist ein erfolversprechendes Projekt nur deswegen wieder eingeschlafen, weil das notwendige motivierte und kompetente Personal gefehlt hat. Ich hoffe, die entsprechende Person nun gefunden zu haben. Die Krebsmühle wird also in eigener Regie den Verkaufsbereich in Burkhardtsdorf neu aufbauen. Das Risiko ist sehr begrenzt und beträgt gerade 2.000 Euro für Personalkosten monatlich. Die Kosten für Anlaufwerbung und notwendige kleinere bauliche Veränderungen schätze ich auf 10.000 Euro. Ansonsten ist sehr viel Ware im Gebäude schon vorhanden (teilweise Ware der HolzCleanic, die abverkauft werden kann und - positiver Nebeneffekt - der HolzCleanic dadurch zusätzliche Liquidität verschaffen wird). Normalerweise müßte schon ab einer Umsatzgröße von 8.000 Euro monatlich Gewinn (anstelle von Miete) in die Kasse der Krebsmühle fließen.

Die Ausstellungsräume befinden sich im ersten Stock der Fabrik (siehe Abbildung), im zweiten Stock kann zunächst das An- und Auslieferungslager eingerichtet werden - bei Entwicklung des Projekts würde auch das zweite Stockwerk Ausstellungsfläche und das Lager in den dritten Stock wandern. In diesem Fall wäre eine Baumaßnahme (innere Erschließung der beiden Stockwerke mittels Deckendurchbruchs) nötig.

Es scheint außerdem so, als würde sich im 1.Stock noch ein zusätzlicher Mieter etablieren: Eine entsprechende Anfrage des Betreibers einer Kebab-Brater-Kette liegt vor.



Abbildung: Werbeschild 1

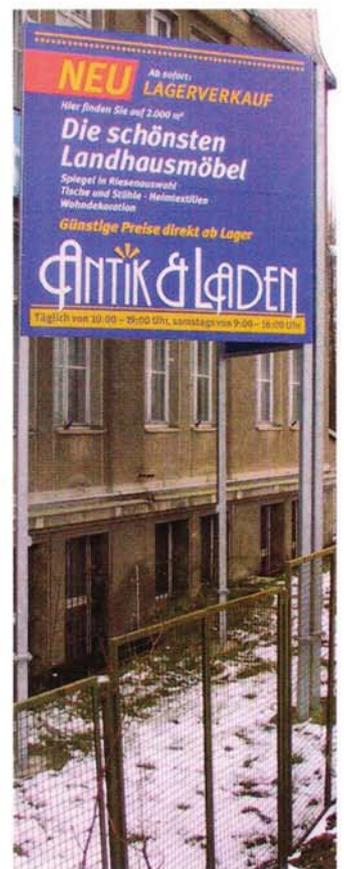


Abbildung: Werbeschild 2



Planung: 1. Ausstellung/Verkauf 2. Lager 3. Restaurant

Diese Anfrage bezieht sich einerseits auf das ehemalige Pförtnerhäuschen in der Einfahrt in das Gelände (leider kein Foto vorhanden), in dem eine klassische Kebab-Bude untergebracht würde, für die schnelle (Mitnehm-)Bedienung des - reichlich vorhandenen - vorbeifließenden Verkehrs. Im Gebäude selbst soll auf wesentlich größerer Fläche ein entsprechendes Restaurant entstehen.

Dies würde - so das Projekt zum Tragen kommt - sich einerseits über zusätzliche Mieteinnahmen unmittelbar positiv auf die Ökonomie der Krebismühle auswirken, außerdem für zusätzliches Publikum in das Gebäude und also für mehr Frequenz auch bei der HolzCleanic und in der Verkaufsausstellung sorgen.

Der Start dieses Projekts wie auch der Wiederbelebung des Verkaufs ist für Juni/Juli geplant. Allerdings habe ich persönlich mit dem Interessenten noch nicht gesprochen und kann also nicht einschätzen, wie realistisch das ist.

Alles dies kann starten, ohne daß größere Risiken in Form neuerlicher Baumaßnahmen eingegangen werden. Der Zustand des Gebäudes ist auch nicht so, daß ganz dringend Handlungsbedarf für Erhaltungsmaßnahmen bestünde. Sollte sich aber abzeichnen, daß mit den geschilderten Maßnahmen eine erfolgreiche Perspektive in das Gebäude zu bringen ist, wäre mir sehr daran gelegen, in einem zweiten Schritt am äußeren Erscheinungsbild der Fabrik zu arbeiten, also Fassade und Dachhaut zu erneuern/zu reparieren, die Fassade farblich zu gestalten und die Situation Hofeinfahrt/Parkplätze/Laderampe dauerhaft zu bereinigen.



Abbildung: Die B95 ist eine gut frequentierte Straße



Abbildung: Hofeinfahrt und Laderampe bieten zur Zeit einen recht trostlosen Anblick

Das Projekt Burkhardtsdorf - Entwicklung, Stand der Dinge und Zukunft Teil III

Heute ist der 11.8.2002 und inzwischen so viel in Burkhardtsdorf passiert, daß es mal wieder Zeit ist für einen Zwischenbericht.

1. Die Lage der HolzCleanic

Die in der Zustandsbeschreibung Teil II vom 26.3.2002 beschriebenen Einsparmaßnahmen wurden zwischenzeitlich alle durchgeführt. Im Einzelnen:

- a) das LKW-System ist verkauft. Die HolzCleanic nutzt seither den LKW der Krebsmühle GmbH, der in Oberursel nicht mehr wirtschaftlich eingesetzt werden konnte. Kosteneinsparung ca. 2.500 Euro/Monat.
- b) der Wasseranschluß im Gebäude ist erneuert. Die HolzCleanic arbeitet ausschließlich mit Brunnenwasser, für das nur Abwassergebühren anfallen. Monatliche Einsparung ca. 650 Euro.
- c) von den am 26.3.2002 tätigen 6 Mitarbeitern haben in der Zwischenzeit 3 Mitarbeiter die Firma verlassen. Die drei verbliebenen Mitarbeiter verzichten weiterhin auf Lohnanteile. Einsparung dadurch ca. 250 Euro/Monat. Einsparungen durch Verkleinern der Belegschaft ca. 6.000 Euro/Monat.

Es ist also gelungen, den Kostenrahmen der HolzCleanic um rund 9.400 Euro monatlich abzusenken. Ab dem 1.1.2003 wird durch Wegfall von Kreditbelastungen eine weitere Entlastung um 1.500 Euro monatlich eintreten.

Da sich über die Reduktion des Personals auch die Schwierigkeiten im Betriebsklima erledigt haben, ist der Betrieb nunmehr in der Lage, trotz des stark abgesunkenen Umsatzniveaus rentabel zu arbeiten. Dies umso mehr, als er von den parallel im Gebäude/Gelände stattfindenden Veränderungen werblich profitiert, ohne eigene Mittel aufwenden zu müssen. Für die Zukunft kann mit Umsatzsteigerungen in den HolzCleanic-Arbeitsbereichen Ablaugerei und Restaurierungen gerechnet werden.

Allerdings zeigen die Zahlen der Umsatzentwicklung, daß es höchste Zeit war für die durchgeführten Sparmaßnahmen.

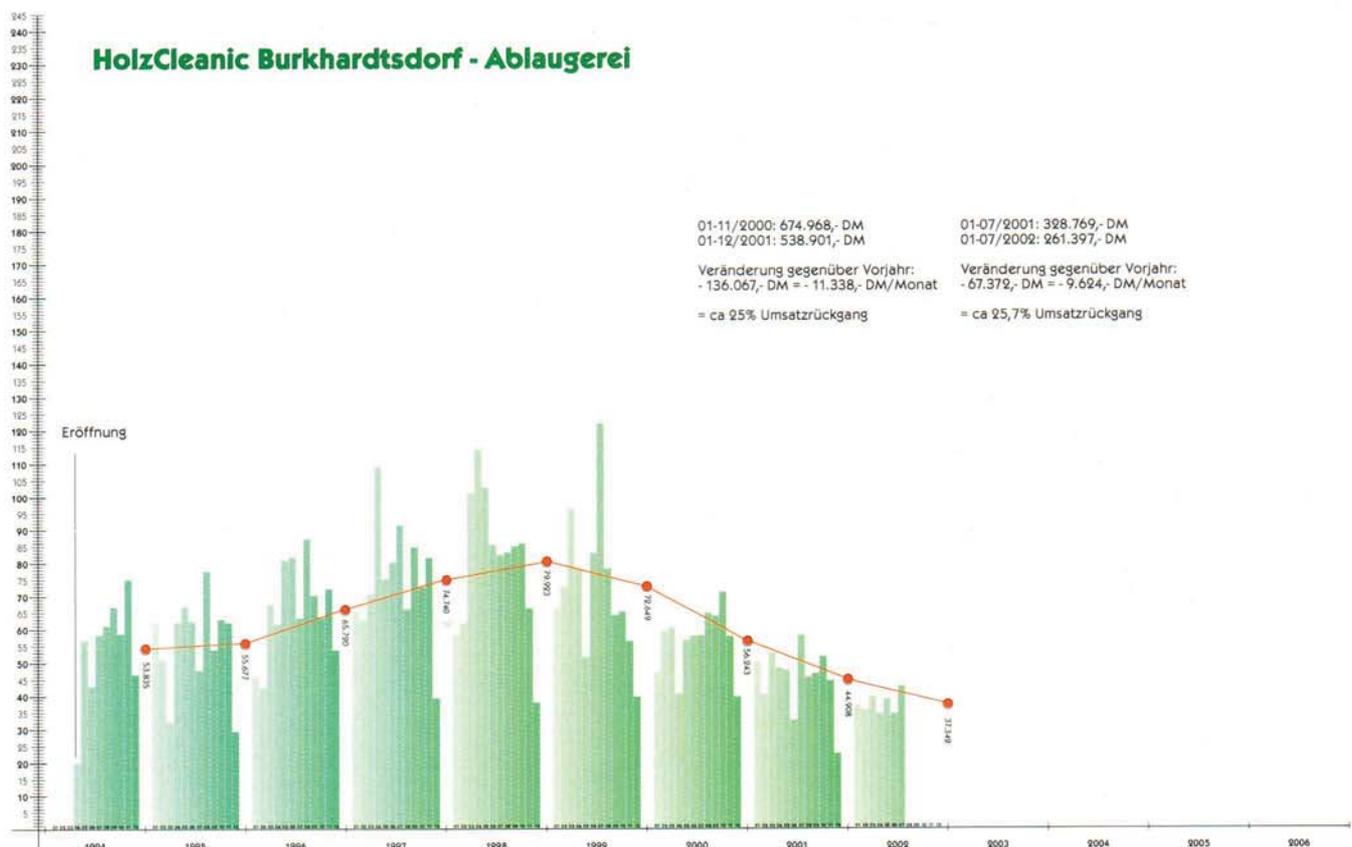




Bild 1: durch Bäume verbaute Zufahrt.



Bild 2: Einfahrt nach Rodung.

In Bild 1 sieht man rechts den Baumbestand, der die Einfahrt verengt und den Eingang versteckt. In Bild 2 ergibt sich durch Rodung eine offene, freie Zufahrt. Das große Bild unten zeigt die Perspektive auf den Eingang/die Freitreppe, die sich aus der nun dazugewonnenen Fläche ergibt.

Geplant ist für die weitere Entwicklung des Geländes, diese Fläche auf das Einfahtsniveau anzuheben und zu befestigen, sodaß hier der eigentliche Parkplatz für das Gebäude entsteht. Der Effekt ist enorm, da auf diese Weise der Nachteil des unglücklich gelegenen Eingangs voll aufgehoben wird.

Das Herdentier Autofahrer parkt immer da, wo schon andere Autos stehen und kommt so in die Situation, nicht von der Seite, sondern frontal über 30 Meter auf die Freitreppe zum Eingang zuzulaufen.

Natürlich muß die Treppe noch ausgestaltet werden.





Bilder 1 und 2: Einfahrt/Rampe mit und ohne Farbe.



Bilder 1 und 2: Eingang mit und ohne Farbe.



Den sicher stärksten Effekt erreicht man mit ein paar Eimern Farbe.

Glücklicherweise ist der Zustand der Fassade im Großen und Ganzen in Ordnung, sodaß nur stellenweise ausgebessert werden muß.

Wie in der Krebsmühle haben wir auch hier warme, intensiv leuchtende – eher "südländische" – Farben gewählt.

Dies fällt im Erzgebirge umso mehr ins Auge, als man hier doch eher konservativ mit gedeckten Farben an Fassaden arbeitet.

Die Sockelfarbe ist rotbraun, die Farbe für das Erdgeschoß gelb. Die Fenster werden weiß eingefärbt, die Fensterbänke schaffen mit Orange einen zusätzlichen Farbtupfer.

Die Absatzfarbe für Gesims und Türen ist das Ultramarinblau, die Hausfarbe von Antik&Laden.

Die folgenden beiden mittleren Stockwerke werden eine andere Farbe haben, gelb wird sich an architektonisch markanten Stellen (Treppenhaus, Schornsteine, Aufzugsschacht) bis oben durchziehen.

Die Ausgaben für die Fassadengestaltung belaufen sich bisher auf etwa 2.000 Euro für Material und rund 80 Arbeitsstunden.

3. Das Projekt Antik&Laden/Möbelverkauf in Burkhardtsdorf

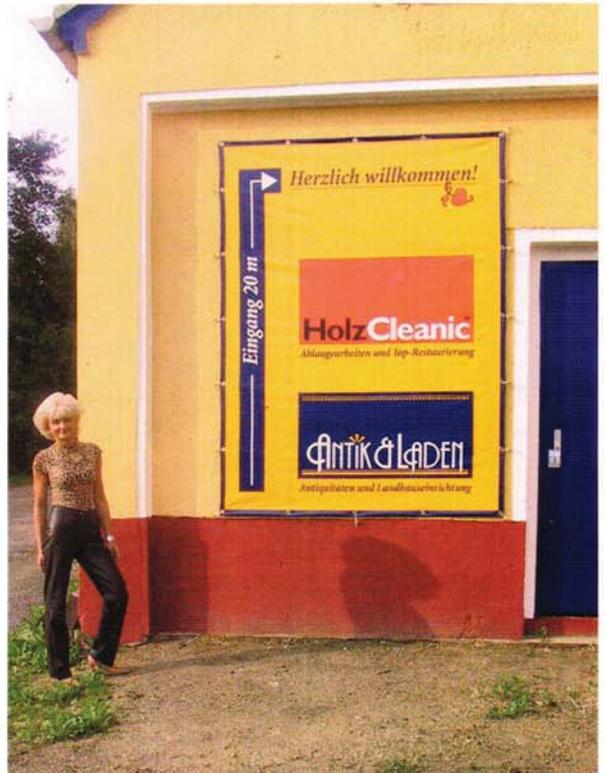
Alle diese Maßnahmen (zuzüglich Säuberungsmaßnahmen im Gelände, Gras mähen, Entfernen der alten Zaunanlage etc.) dienen vor allem dem Zweck, unser neues Projekt in Burkhardtsdorf anzuschieben: den Verkauf von Antiquitäten und Landhauseinrichtung, einer verkleinerten Ausgabe unseres Ladens in der Krebsmühle..

Wichtigste Grundlage dazu war die Klärung der Personalfrage. Sie war nicht durch Westimport zu lösen, sondern es mußte jemand vor Ort gefunden werden, dem eine so umfassende Aufgabe zuzutrauen ist. Diese Person haben wir über eine private Arbeitsvermittlung gefunden, sie gut zwei Monate lang in der Krebsmühle geschult und erst dann in Burkhardtsdorf "ins kalte Wasser springen" lassen.

Es handelt sich um Barbara (Bärbel) Felgner, alleinstehend, Mutter zweier erwachsener Kinder, eine geborene Chemnitzerin, die die Mentalität ihrer Kunden kennt und mit großem Eifer an ihre Aufgabe herangeht.

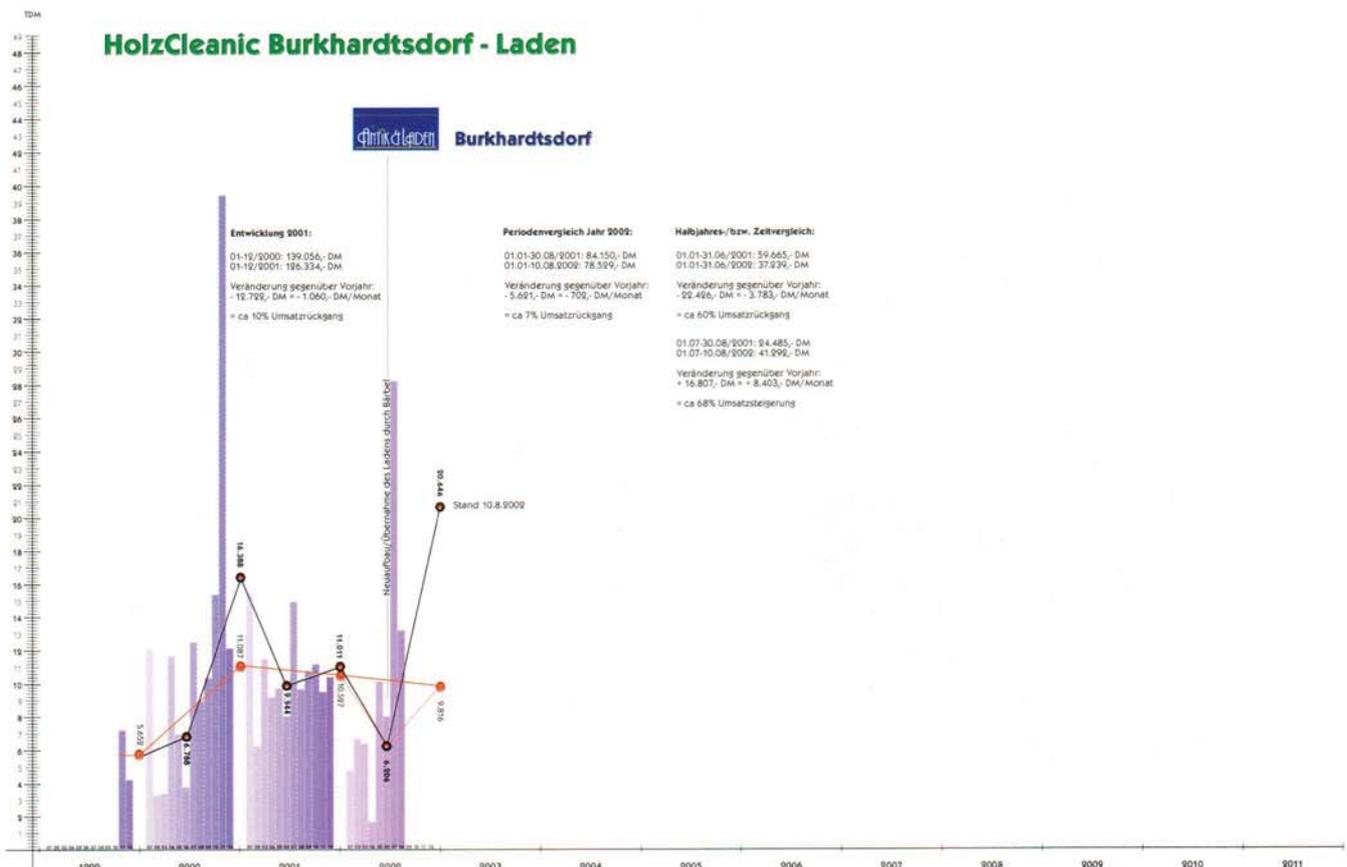
Ein Glücksfall für dieses Projekt.

Frau Felgner ist jetzt seit etwa zwei Monaten zurück in Burkhardtsdorf und hat es in dieser Zeit trotz ständig laufender Baumaßnahmen und der damit verbundenen



Bärbel Felgner in der Einfahrt zu ihrem Laden

Einschränkungen und Belästigungen für die Verkaufsarbeit geschafft, den Umsatz im Laden auf ein Niveau zu bringen, auf das ich zwar gehofft, vom dem ich aber in dieser kurzen Zeit nicht ernsthaft zu träumen gewagt hatte. Die Entwicklung wird durch die untenstehende Umsatz-Grafik veranschaulicht. Dabei sind die roten Punkte die auf das Jahr bezogenen Monatsdurchschnittswerte (für 2002: Prognose aufgrund der bisherigen Zahlen), die schwarz umrandeten Punkte die Monatsdurchschnittswerte bezoge auf das Halbjahr (für das laufende Halbjahr Prognose aufgrund der bisherigen Ergebnisse).



Es ist deutlich zu sehen, wie der Laden, der sich Ende 2000 nach einer ersten Einrichtungs- und Gestaltungsoperation recht gut anließ, dann im Jahr 2001 schleifen gelassen wurde und im laufenden Jahr endgültig abgestürzt ist.

Hier galt (und gilt) es also nicht nur neue Kunden zu gewinnen, sondern auch die seit dem letzten Jahr zunehmend enttäuschten Kunden zurückzugewinnen. Und dies gelingt erstaunlich schnell. Der Juli-Umsatz lag schon bei gut 14.000 Euro, der Umsatz im August liegt zum Stichtag 11.8. bei knapp 7.000 Euro. Wichtiger noch ist die Tendenz. Das tägliche Kundenpotential wächst von Woche zu Woche, der Laden wird als sehr schön empfunden und offensichtlich sehr positiv weitergegeben, denn die Zahl der Kunden, die "auf Empfehlung" kommen, steigt ebenfalls beständig.

Es ist ganz eindeutig nicht richtig, Chemnitz und das Erzgebirge als "tot" und ohne Kaufpotential einzuschätzen. Es ist offensichtlich im Gegenteil so, daß wir mit unserem Warenangebot und mit unserer Art der Präsentation hier auf eine Marktlücke stoßen. Dies erstaunlicherweise nicht nur bezogen auf (billige) Neumöbel, sondern auch auf unsere aufwendig restaurierten und entsprechend teuren Antiquitäten.

Zusätzlich wird deutlich, wie interessant die Lage des Gebäudes an der B95 wirklich ist. Wir merken das daran, wie (relativ) viele Kunden aus westlichen Bundesländern oder von weiter weg (Leipzig) kommen.

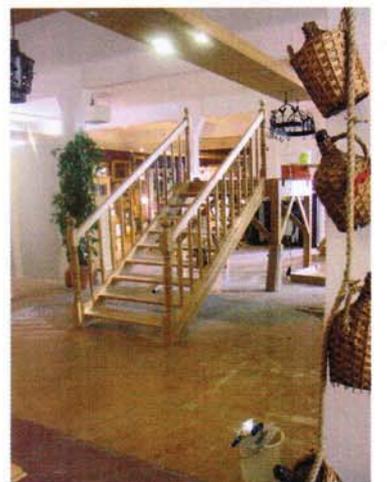
Diese Entwicklung bedeutet für mich, die ursprüngliche Planung (1 Stockwerk Verkaufsausstellung, 1 Stockwerk Lager) aufzugeben bzw. auszudehnen. Was wir jetzt machen ist, das erste und das zweite Stockwerk mit einer Innentreppe zu verbinden und beide Stockwerke zu optimalen Verkaufsräumen auszubauen. Das Lager befindet sich danach im obersten Stockwerk.

Resultat: nach Abschluß der Baumaßnahmen wird die Fabrik bis auf den letzten Quadratmeter genutzt sein.

Allerdings entstehen jetzt zunächst auch ganz erhebliche Kosten. Jedes der beiden Stockwerke hat 600 qm Grundfläche und alles was wir tun, bezieht sich auf diese 600 qm. Einmal Decke weiß streichen heißt 1.200 qm weiß streichen, einmal die Wände weiß streichen heißt bei mehr als 3 m Deckenhöhe und 110 lfm Wandfläche pro Stockwerk, daß wir 660 qm weiß streichen müssen, Träger und Säulen nicht mit gerechnet. Und es ist ja nicht nur Weißes. Damit wir unseren besonderen Präsentationscharakter rüberbringen, müssen wir viele, viele Quadratmeter zusätzlich farbig anlegen. Um die Möbel entsprechend zu präsentieren, müssen wir 36 große, doppelflügelige Fenster zu Wandflächen machen, d.h. nach außen blau verkleiden, innen mit Rigips verschließen, spachteln, streichen. Fläche pro Fenster fast 5 qm. Im 1. Stockwerk haben wir 60 laufende Meter Trennwände (für Möbelkojen) gestellt, d.h. bei Höhe 2,50 m und Doppelbeplankung alleine hierfür 360 qm Rigips verarbeitet. 1.200 qm brauchen eine Grundausleuchtung. Dafür sind rund 500 Strahler erforderlich, plus die Konstruktion dafür, plus die elektrischen Leitungen und und und. Derzeit tobt in der Fabrik eine echte Materialschlacht.



Bilder: links Beginn Deckendurchbruch, unten Montage Treppe



Gerechtfertigt wird dies durch das Ergebnis. Wenn wir das Projekt zu Ende bringen, werden die Räume noch attraktiver werden als unsere Verkaufsräume in der Krebsmühle. Und ich glaube mittlerweile, daß wir dort die Hälfte des Umsatzes erreichen können, den wir in der Krebsmühle machen. Was angesichts der Tatsache, daß uns in Burkhardtsdorf die gigantischen Mietkosten der Krebsmühle erspart bleiben gute Gewinne verheißt.

Das allerwichtigste ist jetzt, für das Vorhaben eine solide, gesicherte Finanzierung auf die Beine zu stellen. Aus dem Laufenden lassen sich die erforderlichen Mittel nicht aufbringen.

Die nebenstehenden Bilder vermitteln einen vorläufigen, sicher ungenügenden Eindruck davon, wie es jetzt im ersten Stockwerk von Antik&Laden in Burkhardtsdorf aussieht.

In diesem Stockwerk sind wir bis auf die Beleuchtung (siehe Bild unten, Vergleich Bild oben) und den Fußboden fertig mit der Grundeinrichtung.

