

Harte Regeln im Termingeschäft

»KS Cleaning GmbH, grüß Gott!«, begrüßt Robert Krainhöfner seine Kunden am Telefon. Die Initialen in dem Firmennamen stehen für »Konsequente Sauberkeit« – der Name ist Programm. Mit seiner kollegialen, zünftigen Art hat sich der 39-Jährige in München einen sehr guten Ruf als Reiniger und Problemlöser erarbeitet.

Sein Betrieb reinigt alles, was mit Textilien zu tun hat, zum Beispiel Geschäftsgarderobe und festliche Kleidung, aber auch Vorhänge, Dekostoffe und Schmutzfangmatten. Unter anderem arbeitet KS Cleaning für mehrere namhafte Hotels aus dem Großraum der bayerischen Landeshauptstadt. Den Hotelgästen garantiert er: Garderobe morgens abgegeben, nachmittags bis 17 Uhr schrankfertig wieder zurück. »Liefere ich zu spät, gibt's weniger Geld, das sind die harten Regeln des Termingeschäftes. Deswegen habe ich alle wichtigen Maschinen doppelt«, erklärt der Geschäftsführer. Sein aktuelles Angebot für Hotellerie und Gastronomie: das Reinigen von Bankettstühlen vor Ort im auftraggebenden Betrieb. Und wenn er schon mal da ist, macht er den Teppich gleich mit, nicht zu vergessen die Matratzen – auch stark verschmutzte sind anschließend wieder picobello sauber. »Je mehr ich anbiete, umso flexibler bin ich auf dem Markt«, erklärt er sein Geschäftsmodell. Außerdem hilft er gerne Kollegen, die gerade einen Engpass oder ein Maschinenproblem haben. Doch es gibt für Krainhöfner auch Grenzen; sie sind da, wo er nicht mehr guten Gewissens Qualität und Service bieten kann.

Manchmal muss er Interessenten leider absagen, die zwar eine Spitzenleistung und Service fordern, aber dafür nur Dumpingpreise zahlen wollen. Krainhöfner: »Da sage ich ihnen ganz klar, was Sache ist. Ein Auto der Luxusklasse zu fahren, aber dafür nur den Preis von einem Kleinwagen zu zahlen, das geht nicht ohne den Kunden zu betrügen, und das mache ich nicht. Vielleicht bin ich zu ehrlich, aber so bin ich nun mal.«

Für das Privatkundengeschäft wurden zwei alteingesessene Münchner Reinigungsbetriebe gekauft, die der Unternehmer inzwischen als »kalte« Läden betreibt, also Filialen ausschließlich für die Warenannahme und -ausgabe. Sämtliche Ware kommt in die Produktionshalle, die in einem Münchner Gewerbegebiet beheimatet ist. Hier steht auf etwa 500 Quadratmetern alles, was KS Cleaning braucht, unter anderem zwei Multimatic TopLine KWL-Reinigungsmaschinen mit einem Fassungsvermögen von 22 und 32 Kilogramm, mehrere Saug-Blas-Bügelstationen, die Finishgeräte MaxiShirty mit Kragen-Manschetten-Pressen und MultiShirty für Polos und T-Shirts sowie für die Vorhänge eine Ajax-Pressen, die auf einer Fläche von 2,90 x 1,10 Meter pressen kann. »Mir macht

der Job verdammt viel Spaß«, sagt der Bayer. »Ich versuche den Kunden ein sehr breites Spektrum aus der Textilpflege anzubieten. Und wenn die ein Problem haben, versuche ich es, gemeinsam mit meinem Team und meinen Partnern zu lösen.« Seit 1993 ist Robert Krainhöfner als Selbstständiger in der Branche, zurzeit wird er von 13 Mitarbeitern unterstützt. »Ich habe sehr gutes Personal, auf das ich mich verlassen kann und ich habe sehr gute Kunden, die unsere Leistung und unseren Einsatz schätzen«, begründet er den wirtschaftlichen Erfolg.

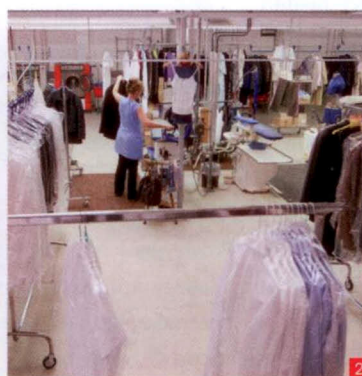


Robert Krainhöfner (links) im Gespräch mit Multimatic-Handelsvertreter Willi Remmele

Die Kunden erwarten von der KS Cleaning GmbH höchste Zuverlässigkeit und Qualität, und das erwartet Krainhöfner auch von seinen Lieferanten. Deshalb arbeitet er vor allem mit drei Firmen seit mehreren Jahren sehr eng zusammen. Bei den Maschinen ist es der Gesamtausrüster aus dem niedersächsischen Melle, der regional vor Ort mit Willi Remmele einen kompetenten und rührigen Handelsvertreter hat.

Krainhöfner: »Multimatic hat sehr gute, zeitgerechte Produkte und den besten Service, den es überhaupt gibt. Wenn ich zum Beispiel eine Frage oder ein technisches Problem habe, weiß ich immer, an wen ich mich wenden kann.

Da ich im Termingeschäft tätig bin, ist mir eines besonders wichtig: Sollte einmal ein technisches Problem sein, genügt nur ein Anruf und der Kundendienst macht sich auf den Weg.« ■ ak



1, 2 Sämtliche Ware kommt von den Annahmestellen in die Produktionshalle, die in einem Münchner Gewerbegebiet beheimatet ist. Hier steht auf etwa 500 Quadratmetern alles, was KS Cleaning braucht 3 Geschäftsführer Robert Krainhöfner in seinem Büro: »Ich habe sehr gutes Personal, auf das ich mich verlassen kann und ich habe sehr gute Kunden, die unsere Leistung und unseren Einsatz schätzen«

