

Email zur Insolvenz von Starnberg von Geschäftsführer David Hilmer. Ebenso Franchisepartner von Unterhaching

Von: David Hilmer, Starnberg [<mailto:david.hilmer@hairfree-starnberg.de>]
Gesendet: Donnerstag, 22. August 2013 09:39
An: Christine Heller
Betreff: Starnberg

Guten Morgen Frau Heller,

danke für Ihre Nachricht. Mich hat Starnberg auch lange „nicht losgelassen“, mittlerweile muss ich aber sagen dass es die richtige Entscheidung war. Ich bin wirklich heilfroh wenn das ganze endlich erledigt ist. Von daher bin ich momentan weder resigniert noch enttäuscht noch sauer auf irgendetwas, sondern wirklich froh dass das Ganze zu Ende geht und ich mich wieder voll auf Unterhaching konzentrieren kann.

Wie es so weit kommen konnte – naja, ich habe ja vor ziemlich genau 2 Jahren das Angebot von Herrn von Kameke erhalten, in Starnberg mit einzusteigen, hauptsächlich weil er und auch Herr Andersen der damals noch vor Ort war, gemerkt haben dass die operative Arbeit, vor allem die Promotions und natürlich die regelmäßig notwendigen Termine im Institut sowie das ganze drumherum doch zeitaufwändiger sind als anfangs gedacht. Da ich hairfree Vollzeit mache, habe ich da natürlich bessere Voraussetzungen mitgebracht weil mein Terminkalender nicht von einer anderen Tätigkeit bestimmt wird.

Ich habe dann ja auch recht schnell Frau Gold zu etwa 40% aus Unterhaching abgezogen, und nachdem Frau Gold weg war, war Frau Ohle zu 50% in Starnberg. Es lag also nie an fehlender Manpower. Wenn ich nur daran zurückdenke wie oft wir aus Unterhaching für Starnberg telefoniert haben, und die Unterhachinger WiVos haben kaltwerden lassen...

Die Kundenakquise in Starnberg ist extrem schwierig. Unsere beiden besten Promotionflächen, ein real und ein Kaufland, sind jeweils etwa 30 Minuten entfernt. In Starnberg selber gibt es grade mal den OBI, in den wir aber die ersten zweieinhalb Jahre nicht reingekommen sind, und einen Platz in der Fußgängerzone, an dem man selbst an guten Tagen maximal 15 Leads geschrieben hat. Und auch an den anderen Flächen waren es praktisch immer 30-50% weniger Leads als in München.

Ich selber habe sehr viel Zeit alleine damit verbracht, im Auto zu sitzen und zwischen Starnberg und München hin- und herzufahren. Wenn ich alleine daran denke wie oft ich nur für 1 Beratungstermin extra rausgefahren bin – teilweise 2x oder 3x in der Woche. Ich hätte mich aber auch nicht noch mehr um Starnberg kümmern können, denn sonst wäre ich in Unterhaching aus der Kurve geflogen. Ich habe da wirklich sehr viel quersubventioniert und bleibe jetzt auf etlichen tausend Euro sitzen. Seit der Grundausbildung von Frau Ohle, die ich zu 100% aus Unterhaching bezahlt habe, habe ich quasi nichts mehr an Starnberg weiterberechnet, obwohl wir aus Unterhaching das Material für Starnberg mitbestellt haben. Ich habe auch die meisten Promotionrechnungen bezahlt. Das war okay weil ich immer noch die Hoffnung hatte dass wir's hinkriegen, aber sowas kann man sich nicht endlos leisten.

Keine Ahnung was man jetzt im Nachhinein hätte anders machen können oder sollen. Mich persönlich hat es wirklich ausgelaugt, immer nur von einem Institut zum andern springen und

die Lücken füllen zu müssen. Wir hatten in Starnberg nie den finanziellen Spielraum mal ein paar Monate durchzuschnaufen, sondern waren wirklich jeden Monat finanziell am Limit. Dann kamen noch die schrecklichen Monate Dezember und Januar dazu, und als jetzt der Juni und Juli auch wieder schlecht waren, wurde klar dass der Kahn kentert. Mit einer anderen Struktur – weniger Fixkosten, Inhaberingeführt, also von einer Dame die auch selber behandeln kann, die sich aber die Personalkosten für eine Vollzeit-Mitarbeiterin spart, wäre es an einem so kleinen Standort vielleicht möglich. Aber wir hatten ja nicht deshalb teilweise nur 50 Leads im Monat weil wir nicht so viel arbeiten wollten, sondern weil 1) zu wenig Promotionflächen da waren und 2) nie das Geld da war für das Risiko, auch mal größere teurere Promotions zu buchen bei denen man aber möglicherweise am Ende draufzahlt.

Wie gesagt, mittlerweile habe ich mich damit abgefunden dass das Kind im Brunnen liegt und nicht mehr rauskommt. Ich habe in Unterhaching, jetzt auch mit dem zweiten Behandlungsgerät, wirklich genug zu tun.

Zu den weiteren Schritten: Gestern war der Insolvenzanwalt vor Ort, endlich haben wir vom Amtsgericht einen Ansprechpartner erhalten. Er wird wohl diese Woche noch entscheiden wie es weitergeht, höchstwahrscheinlich sperren wir zum 31.08. zu. Er wird heute auch mit Frau Labermeier sprechen, es gibt natürlich die Option dass sie weitermacht, weil die ganzen Altschulden bei der Bank sie ja nicht mehr betreffen. Ich denke aber dass das für Frau Labermeier keine Option sein wird. Da sich leider niemand sonst gefunden hat der den Standort übernehmen möchte, bleibt nur, zuzusperren.

Die Kunden werden informiert, ihr Ansprechpartner wird der Insolvenzanwalt sein. Da bleiben natürlich einige Kunden auf ihrem ihnen noch zustehenden Behandlungsguthaben sitzen. Ich kann es mir in Unterhaching wirklich nicht leisten, das aufzufangen. Außerdem ist die räumliche Distanz doch recht groß. Es ist davon auszugehen dass auch Herr Bothmann in Pasing einige Beschwerden abkriegen wird. Unschön, aber leider nicht zu ändern.

Alternativ-Szenarios sind, dass der Anwalt entscheidet dass wir heute noch zusperren, oder dass der Geschäftsbetrieb noch bis September aufrecht erhalten wird. Beide Szenarios sind aber sehr unwahrscheinlich. Sobald es eine Entscheidung gibt, informiere ich Sie natürlich.

Viele Grüße,

David Hilmer