

Sindelfingen: Unter der heißen Sonne Griechenlands kommt Andreas Filip die Geschäftsidee

Holzwurm: Not macht erfinderisch

Von unserem Mitarbeiter
Eugen Schaffer

Das in Sindelfingen ansässige Unternehmen „Der Holzwurm“ hat sich innerhalb von zehn Jahren vom fast bankrotten Betrieb zum florierenden Unternehmen entwickelt. Jetzt der Parkettverleger nach Bayern und Sachsen. Die Trumpfkarte des Unternehmens von Andreas ist das staubfreie Schleifen von Parkettböden.

Der Holzwurm ist heute eines von zwei Unternehmen in Deutschland, die diesen Service anbieten. Beim Sortiment an Parkett-Hölzern konzentriert sich Holzwurm auf die neuesten Trends. Vom Kokos-Parkett bis zu Bambus- oder Afrosiahölzern reicht die Produktpalette.

Eine weitere technische Entwicklung erlaubt dem Unternehmen, in Kombination mit staubfreiem Schleifen einen weltweit einzigartigen Service anzubieten: Die Firma kann Parkettböden innerhalb weniger Minuten ölen, versiegeln und sofort begehbar machen. Während bei konventionellen Methoden der Parkettlack mehrere Tage aushärten muss, bis er eine Festigkeit erreicht, die eine volle Belastung erlaubt, können bei Holzwurm die Möbel wenige Minuten nach der Behandlung wieder an Ort und Stelle gesetzt werden.

Zwei Betriebe gekauft

Dazu entwickelte Andreas Filip in Kooperation mit seinem Lieferanten Saicos einen Zwei-Komponenten-Lack, der durch das Bestrahlen mit UV-Licht sofort aushärtet. „Wir räumen die Möbel morgens zur Seite, sanieren tagsüber das Parkett und stellen abends alles wieder auf seinen Platz“, sagt Filip, „anschließendes Putzen entfällt komplett“.

Die zunehmenden Aufträge zwangen das Unternehmen zur Expansion. Filip fand aber kein Personal. Er kaufte deshalb im vergangenen Jahr zwei Betriebe in München. Filip beschäftigt heute vier Mitarbeiter in Sindelfingen und fünf in der bayerischen Hauptstadt.

Die heutige Erfolgsgeschichte begann vor zehn Jahren unter ungünstigen Bedingungen. Der damals 27-jährige Jungunternehmer grün-



Holzwurm Mitarbeiter mit seinem Staub absaugenden Parkettschleifer

dete nach der Lehre und dem Bauingenieurstudium seinen eigenen Montagebetrieb, den er als eine Art Gemischtwarenladen führte. Der Leistungsumfang der Schreinerei umfasste alle typischen Arbeiten, vom Innenausbau bis zu Parkettböden, was bald dazu führte, dass er sich konzeptionslos von Auftrag zu Auftrag hangelte. Nach kurzer Zeit waren Konto und Auftragsbücher leer und Filip vor dem letzten Schritt, Insolvenz anmelden zu müssen. „Ich war zu dieser Zeit völlig naiv, machte andauernd auf dicke Hose, und dachte, dass alles von selbst gehe“.

Familiäres Startkapital

Als ihm das Wasser bis zum Hals stand, zog Filip einen Schlusstrich. Von seinem letzten Geld kaufte er ein One-Way-Ticket nach Kreta, in der Hoffnung, den Kopf dort frei zu bekommen, oder für immer zu verschwinden.

Unter der Sonne Griechenlands ging ihm nach drei depressiven Wochen ein Licht auf. Filip besann sich auf das während des Studiums Erlernte und begann an einem neuen

Konzept zu arbeiten. Das Ergebnis nach zwei Wochen: Nur wenn er sich mit innovativen Ideen von der Konkurrenz abgrenzen kann, besteht Aussicht auf Erfolg.

Ausgestattet mit einem familiären Kleinkredit wagte der inzwischen 32-jährige einen letzten Versuch. Er investierte in die neue Maschine, die eben behandelten Böden sofort begehbar machen konnte.

Konzentration aufs Kerngeschäft

Filip konzentrierte sich ausschließlich auf das Verlegen und Sanieren von Parkettböden. Mit der Anschaffung einer mobilen Absauganlage war er zudem der einzige, der staubfreies Schleifen der Böden anbieten konnte. Die Absauganlage ist in einem Anhänger untergebracht. Ein bis zu 300 Meter langer Schlauch verbindet das Schleifgerät mit der Absaugeinheit.

Inzwischen erreichen das Sindelfinger Unternehmen auch Anfragen von Luxushotels aus Dubai.