

Anmerkungen zu dieser Vorlage:

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Repair-Café / Werkstatt für Elektrogeräte".

Die Vorlage ist lediglich ein Beispiel und muss auf die eigene Geschäftsidee angepasst werden.

Zu einem vollständigen Businessplan gehört ebenfalls noch ein Finanzteil, der hier nicht enthalten ist und in der Regel im Anhang des Businessplans beigefügt wird.

Du benötigst Hilfe bei der Erstellung des Businessplans?

Wir unterstützen dich gerne. Kontaktiere uns einfach unter 01514-2870496.

Oder besuche uns auf www.gruenderruf.de und buche einen Termin.

Hast Du Deine Möglichkeiten zur Gründungsförderung gecheckt?

Gründest Du aus der Arbeitslosigkeit heraus, hast Du sehr gute Chancen auf ein gefördertes Gründercoaching bei uns. Für Dich ist das kostenlos und es erhöht Deine Chancen auf den Gründungszuschuss. Darüber hinaus erhältst Du wertvolle Kenntnisse.

Wir beraten Dich gerne hier. Melde Dich bei uns!

Businessplan Vorlage Repair-Café / Werkstatt für Elektrogeräte



Schriftteil - Inhalt

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in
4. Mehrwert im Markt
5. Marktanalyse
6. Marketing
7. Preissetzung
8. Chancen und Risiken

1. Zusammenfassung

1. Geschäftsidee

Ich gründe zum 01.10.2025 ein Repair-Café mit Werkstatt für Elektrogeräte und angeschlossenen Ersatzteilverkauf in Korbach. Mein Ziel ist es, Elektroschrott zu vermeiden, nachhaltigen Konsum zu fördern und Hilfe zur Selbsthilfe zu bieten. Neben klassischen Reparaturen biete ich DIY-Arbeitsplätze, Workshops und digitale Anleitungen an. Mein Angebot kombiniert handwerkliches Können mit einem niederschweligen Zugang für alle Altersgruppen. Der Betrieb erfolgt im Rahmen eines Einzelunternehmens in gut erreichbarer Lage mit ca. 80 m² Raumfläche.

2. Der Gründer

Ich bin ausgebildeter Informationselektroniker und habe über zehn Jahre Berufserfahrung in der Reparatur und Wartung von Haushalts- und Unterhaltungselektronik. Meine Leidenschaft für Technik und mein Wunsch, nachhaltiger zu wirtschaften, führten mich zur Idee eines eigenen Repair-Cafés. Erste Erfahrungen mit gemeinschaftlichem Reparieren sammelte ich in ehrenamtlichen Projekten. Zusätzlich habe ich eine Weiterbildung im Bereich Kreislaufwirtschaft absolviert und bringe technisches Know-how sowie pädagogisches Geschick mit.

3. Mein Mehrwert im Markt

Mein Konzept vereint professionelle Reparatur mit DIY-Angeboten, was es in dieser Form in meiner Region bisher nicht gibt. Ich ermögliche es Kundinnen und Kunden, aktiv mitzuwirken und Wissen über Technik aufzubauen. Dank schlanker Struktur kann ich faire Preise anbieten. Freunde und Kollegen schätzen meine Fähigkeit, technische Vorgänge verständlich zu erklären. Die wachsende Nachfrage nach nachhaltigen Konsumalternativen und meine persönliche Nähe zur Zielgruppe stärken meine Marktposition zusätzlich.

4. Marktanalyse

Die Analyse zeigt: Im Raum Nordhessen – insbesondere rund um Korbach – existiert bislang kein fest etabliertes Repair-Café. Im Gegensatz dazu gibt es in angrenzenden Regionen wie Kassel oder Nordrhein-Westfalen bereits mehrere Angebote. Europäische Nachbarländer wie die Niederlande sind deutlich weiter in der Reparaturkultur. Gerade im ländlichen Raum mit älterer Bevölkerung und begrenztem Zugang zu professionellen Reparaturen entsteht so eine Versorgungslücke, die mein Angebot gezielt schließt.

5. Marketing

Meine Kundengewinnung basiert auf lokalem und digitalem Marketing. Online setze ich auf Suchmaschinenoptimierung, Google Ads und Social Media (z. B. Instagram, Facebook). Zusätzlich werbe ich mit Flyern und Kooperationen in der Region, z. B. mit Bioläden, Sozialkaufhäusern oder Volkshochschulen. Eine moderne Website mit Buchungssystem, Anleitungen und Preisinformationen dient als zentrale Anlaufstelle. Persönliche Empfehlungen und Veranstaltungsformate wie Workshops unterstützen den nachhaltigen Markenaufbau.

6. Preise

Meine Preise orientieren sich an den marktüblichen Angeboten – sind jedoch in vielen Fällen günstiger, da ich bewusst auf schlanke Strukturen und direkte Kundennähe setze. Reparaturen werden transparent nach Zeitaufwand abgerechnet, DIY-Plätze gegen geringe Pauschalen angeboten. Ersatzteile sind sowohl neu als auch gebraucht erhältlich. Eine klare Preistabelle schafft Vertrauen und ermöglicht den Vergleich mit lokalen Mitbewerbern. Mein Ziel ist ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis für alle Zielgruppen.

7. Chancen und Risiken

VorlaDas größte Risiko liegt in einer möglichen Unterschätzung der Nachfrage oder unregelmäßigem Kundenstrom. Ich reagiere darauf mit flexiblen Zusatzangeboten, Workshops und mobiler Präsenz. Technische Risiken sichere ich über Versicherungen ab. Gleichzeitig sehe ich große Chancen: Das Thema Nachhaltigkeit wächst, Repair-Angebote werden zunehmend gesellschaftlich gefördert, und gerade im ländlichen Raum fehlt es oft an verlässlichen Reparaturstellen. Mein Modell hat Potenzial zur regionalen Etablierung.

2. Geschäftsidee

Zum 01.10.2025 plane ich die Gründung eines nachhaltigkeitsorientierten Repair-Cafés mit angeschlossener Werkstatt für Elektrogeräte sowie einem kleinen Verkaufsladen für Ersatzteile und Werkzeuge. Mein Angebot richtet sich sowohl an Privatpersonen als auch an kleinere Gewerbetreibende, die defekte Haushalts- und Elektrokleingeräte reparieren lassen möchten, statt sie zu entsorgen – vom Toaster über die Kaffeemaschine bis hin zu Bohrmaschinen oder Bügeleisen. Neben klassischen Reparaturdiensten biete ich auch Do-it-yourself-Reparaturhilfen und regelmäßig stattfindende Workshops an, in denen Interessierte unter Anleitung ihre Geräte selbst reparieren können.

Mein Angebot besteht im Kern aus drei Komponenten:

1. **Reparaturservice für Elektrogeräte**, bei dem Kunden ihre defekten Geräte abgeben und nach erfolgter Reparatur wieder abholen können.
2. **Selbstreparatur-Plätze im Stil eines Repair-Cafés**, an denen Nutzer mit meiner fachlichen Unterstützung selbst Hand anlegen.
3. **Verkauf von Ersatzteilen, Werkzeugen und Verbrauchsmaterialien**, vor allem für typische Haushaltsgeräte und gängige Reparaturen.

Dabei liegt mein Fokus auf Nachhaltigkeit, Transparenz und Hilfe zur Selbsthilfe. Ich möchte dazu beitragen, Elektroschrott zu reduzieren und Menschen zu befähigen, Dinge selbst wieder in Stand zu setzen. Um den Einstieg zu erleichtern, biete ich Anleitungen, Kurzvideos und Schritt-für-Schritt-Checklisten für gängige Fehlerbilder an. Diese Materialien stehen auch online zur Verfügung, was mein Angebot über den lokalen Raum hinaus bekannt machen soll.

Mein Angebot biete ich in erster Linie lokal an, ergänze es aber durch digitale Inhalte (z. B. Reparaturanleitungen, Ersatzteilbestellung), die ich deutschlandweit bzw. im deutschsprachigen Raum zugänglich mache. In einer späteren Ausbaustufe ist auch ein Versandhandel für Ersatzteile geplant, insbesondere für schwer erhältliche oder umweltfreundlich produzierte Komponenten.

Ich gründe meine Firma im Wege eines Einzelunternehmens. Grund hierfür ist die einfache und kostengünstige Gründung sowie die Möglichkeit, ohne großen bürokratischen Aufwand zu starten. Für meine Tätigkeit besteht zunächst kein besonderes Haftungsrisiko, da ich Reparaturen nur nach Rücksprache durchführe und die Kunden aktiv in den Prozess einbinde.

Zudem erlaubt mir die Rechtsform, meine persönliche Handschrift und Kundenbeziehungen authentisch aufzubauen.

Meine Räumlichkeiten:

Die Werkstatt mit angeschlossenem Repair-Café eröffne ich in einem Ladengeschäft in zentraler Lage in Korbach, gut erreichbar mit öffentlichen Verkehrsmitteln und in der Nähe eines gut frequentierten Wochenmarkts. Die Räumlichkeiten bieten mir auf ca. 80 m² ausreichend Platz für eine kleine Reparaturwerkstatt, einen Beratungsbereich sowie drei Arbeitsplätze für die Selbstreparatur durch Kundinnen und Kunden.

Die DIY-Reparaturplätze sind mit grundlegenden Werkzeugen, Stromanschlüssen und einem Ersatzteilschrank ausgestattet. Zusätzlich stelle ich Verbrauchsmaterialien wie Schrauben, Kabel oder Kontaktspray zur Verfügung. Eine kleine Kaffee- und Teeecke schafft eine einladende Atmosphäre – der soziale Aspekt ist mir wichtig, denn mein Angebot soll auch Menschen zusammenbringen, die sich für Nachhaltigkeit und Technik interessieren.

Die Lage in einem lebendigen Stadtviertel mit gemischter Bevölkerung, kleiner Einzelhändlerstruktur und aktiver Nachbarschaftsinitiative passt ideal zu meinem Konzept. Es bestehen bereits erste Kontakte zu Initiativen, mit denen ich Kooperationen im Bereich Veranstaltungen, Workshops oder gemeinsame Nachhaltigkeitstage plane.

3. Gründer/in

Im Jahr 2012 habe ich meine Ausbildung zum Informationselektroniker abgeschlossen. Schon als Jugendlicher habe ich gerne an alten Radios, Plattenspielern oder Computern geschraubt und wollte schon immer verstehen, wie technische Geräte funktionieren – und wie man sie wieder zum Laufen bringt. Die Kombination aus handwerklicher Tätigkeit und Problemlösung hat mich von Anfang an begeistert.

Nach meiner Ausbildung begann ich meine erste Arbeitsstelle in einem mittelständischen Reparaturbetrieb, der sich auf Unterhaltungselektronik spezialisiert hatte. Dort habe ich zunächst einfache Wartungsarbeiten übernommen und mich im Laufe der Jahre immer weiter spezialisiert, unter anderem im Bereich Fehlerdiagnose und Ersatzteilbeschaffung.

Da der Betrieb einer Elektrogerätewerkstatt als zulassungspflichtiges Handwerk einen Meistertitel erfordert, habe ich 2020 die Meisterprüfung im Informationselektroniker-Handwerk abgelegt. Dieser Schritt war für mich nicht nur eine rechtliche Voraussetzung für die Gründung, sondern auch eine Möglichkeit, mein Fachwissen zu vertiefen und meinen zukünftigen Kunden eine qualitativ hochwertige und sichere Reparaturleistung bieten zu können.

Während meiner täglichen Arbeit wurde mir klar, wie viele Geräte aufgrund kleiner Defekte entsorgt werden – nicht selten, weil ein passendes Ersatzteil fehlt oder der Reparaturservice zu teuer ist. Gleichzeitig begegnete ich vielen Kunden, die sich mehr Unterstützung beim Selbermachen wünschten, aber keinen Ort oder keine Anleitung dafür fanden. Diese Beobachtungen haben in mir den Wunsch wachsen lassen, mich beruflich stärker auf nachhaltige und nutzernahe Reparaturlösungen zu konzentrieren.

Dieser Wunsch festigte sich weiter, als ich bei einem lokalen Repair-Café mitarbeitete und miterlebte, wie groß das Interesse an gemeinschaftlichem Reparieren ist – sowohl aus Kostengründen als auch aus Überzeugung. Dort konnte ich meine Erfahrung als Fachkraft weitergeben und gleichzeitig meine Freude am Austausch mit Menschen vertiefen.

Mittlerweile habe ich eine Weiterbildung im Bereich „nachhaltige Produktnutzung und Kreislaufwirtschaft“ abgeschlossen und mich intensiv mit der Organisation von Repair-

Angeboten beschäftigt – sowohl technisch als auch betriebswirtschaftlich. Diese Kompetenzen bringe ich nun in meine eigene Gründung ein.

4. Mehrwert im Markt

Wie bereits aus dem Abschnitt zu mir als Gründer ersichtlich, zeichnet mich aus, dass ich nicht nur über handwerkliche Fähigkeiten verfüge, sondern auch über langjährige Erfahrung im Kundendienst sowie ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse von Menschen, die nachhaltiger konsumieren wollen. Ich kenne sowohl die technischen Herausforderungen bei der Reparatur als auch die emotionalen Barrieren vieler Kunden, die sich unsicher fühlen, ob sich eine Reparatur „noch lohnt“.

Wie bereits bei der Darstellung meines Angebots beschrieben, zeichnet mein Konzept aus, dass ich klassische Reparaturdienstleistungen mit der Idee des Repair-Cafés kombiniere – also nicht nur für, sondern auch mit meinen Kundinnen und Kunden arbeite. Diese Kombination ist in meiner Region bislang einzigartig und spricht sowohl preissensible als auch umweltbewusste Zielgruppen an.

Zudem habe ich von Freunden und Kolleginnen immer wieder die Rückmeldung erhalten, dass ich besonders gut darin bin, technische Zusammenhänge verständlich zu erklären – eine Fähigkeit, die gerade bei der Unterstützung zur Selbstreparatur sehr gefragt ist. Ich nehme mir Zeit für meine Kundschaft, vermittele auf Augenhöhe und biete auch nach einer Reparatur Hilfestellung an, etwa durch Video-Tutorials oder kurze Checklisten.

Die Marktanalyse hat zudem gezeigt, dass ein wachsendes Interesse an Kreislaufwirtschaft, Do-it-yourself-Angeboten und Nachhaltigkeit besteht. Insbesondere Jüngere, aber auch viele Menschen in der nachberuflichen Phase, sind bereit, sich mit Reparaturthemen auseinanderzusetzen – sofern sie dafür Zugang, Material und Unterstützung finden. Dieses Potenzial will ich mit meinem Angebot erschließen.

Die Preise, zu denen ich anbiete, sind wettbewerbsfähig. Ich kann günstiger anbieten als viele klassische Reparaturdienste, da ich bewusst auf aufwendige Ladeninfrastruktur verzichte und durch den modularen Aufbau meines Ersatzteillagers flexibel agieren kann. Zudem setze ich bewusst auf Kooperationen mit Second-Hand-Läden und kommunalen Initiativen, um günstig an gebrauchte Ersatzteile oder Altgeräte zur Aufarbeitung zu kommen.

5. Marktanalyse

Ich habe untersucht, warum mein Angebot im Vergleich zu anderen Regionen ein besonderes Potenzial aufweist – sowohl mit Blick auf deutschlandweite Trends als auch im regionalen Vergleich. Dabei habe ich unter anderem auf öffentlich zugängliche Daten von repaircafe.org sowie der Verbraucherzentrale zurückgegriffen.

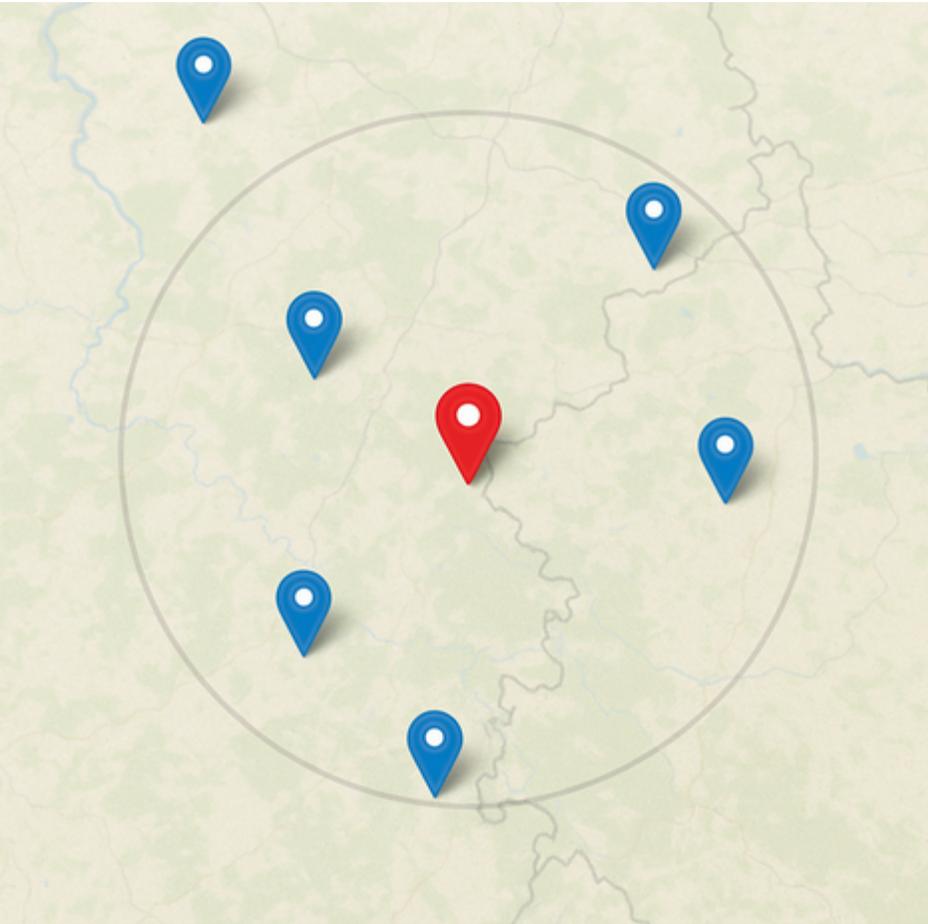


Abb1: Schematische Beispieldarstellung einer Karte (aus Veröffentlichungsrechten wird keine "echte" Karte genommen)

Ein Blick auf die Repair-Café-Dichte im europäischen Raum zeigt: In den Niederlanden und Belgien, wo die Bewegung ursprünglich entstanden ist, sowie im Norden Deutschlands ist der Markt für Repair-Cafés deutlich weiter entwickelt. In diesen Regionen finden sich teilweise auf nur wenige Kilometer Entfernung mehrere solcher Initiativen. Vergleicht man das mit dem übrigen Deutschland, wird sichtbar: Die Anzahl an Repair-Cafés ist hierzulande etwa **nur halb so groß** – und das, obwohl Deutschland eine vergleichbare oder höhere Bevölkerungsdichte aufweist.

Diese Lücke lässt sich als Ausdruck eines unausgeschöpften Potenzials deuten. Sie zeigt, dass in vielen Teilen Deutschlands – gerade abseits urbaner Zentren – noch viel Raum für Angebote wie meines besteht.

Untersucht man Vergleichsmärkte innerhalb Deutschlands, fällt auf, dass in meiner Region – rund um Korbach in Nordhessen – bislang kein aktives Repair-Café gelistet ist. In einem Radius von etwa 30 Kilometern nimmt die Dichte dann aber spürbar zu, vor allem in Richtung Kassel und Nordrhein-Westfalen. Das bedeutet, dass mein Angebot eine Versorgungslücke im unmittelbaren lokalen Raum schließt.

Besonders beachtenswert ist dies vor dem Hintergrund der **demografischen Struktur** in ländlichen Regionen wie Nordhessen: Die Bevölkerung ist hier im Schnitt älter als in städtischen Ballungsräumen. Viele Menschen leben allein, sind auf Unterstützung angewiesen oder verfügen nicht über das nötige technische Wissen oder Werkzeug, um selbst Reparaturen vorzunehmen. Gleichzeitig ist in dieser Zielgruppe die Wertschätzung für langlebige Produkte hoch – und die Bereitschaft, etwas reparieren zu lassen, statt es wegzuworfen, oft stärker ausgeprägt.

Laut Angaben der Verbraucherzentrale sind derzeit etwa **1.200 Repair-Cafés** in Deutschland registriert – allerdings meist nur mit sporadischen Terminen und ohne Garantie auf Reparaturserfolg. Der Andrang ist vielerorts so groß, dass eine Anmeldung erforderlich ist und mit Wartezeiten zu rechnen ist. Die Reparatur erfolgt durch ehrenamtliche Helfer, meist nur zu bestimmten Zeiten, und nicht selten fehlt es an Ersatzteilen oder an Fachpersonal für spezifische Gerätetypen.

Genau an dieser Stelle setzt mein Geschäftsmodell an: Ich biete **eine kontinuierlich verfügbare Anlaufstelle**, die nicht nur kostenlose Reparaturhilfe bei Veranstaltungen ermöglicht, sondern auch professionelle Dienstleistungen und Selbstreparaturplätze in einem festen Ladenlokal bereitstellt – inklusive Ersatzteilverkauf und individueller Beratung. Dieses Konzept ist in meiner Region bislang einzigartig.

Vor diesem Hintergrund sehe ich eine klare Marktchance: Mein Angebot schließt eine Lücke zwischen den bestehenden Repair-Initiativen auf der einen und klassischen Reparaturdiensten auf der anderen Seite – und bietet damit genau das, was aktuell vielerorts fehlt: Verlässlichkeit, Fachwissen, Transparenz und niedrigschwelligem Zugang.

6. Marketing

Eine wesentliche Säule, um auf mein Angebot aufmerksam zu machen, ist die gezielte Schaltung von Online-Anzeigen – insbesondere über Google Ads – für Suchbegriffe wie „Elektrogerät reparieren“, „Repair-Café in [Ort]“ oder „Toaster defekt“. Ich werde außerdem großen Wert auf die Suchmaschinenoptimierung (SEO) meiner Homepage legen, damit diese bei relevanten Suchanfragen organisch gefunden wird – zum Beispiel bei Begriffen wie „Kaffeemaschine reparieren“ oder „Reparatur statt Neukauf“.

Für alle potenziellen Kundinnen und Kunden, die sich vorab über mich und mein Angebot informieren möchten, werde ich eine ansprechende Homepage erstellen. Hierzu nutze ich das Tool „WordPress“ in Kombination mit einem modernen, responsiven Design. Die Website wird nicht nur Informationen zu Preisen, Öffnungszeiten und Services enthalten, sondern auch Reparaturanleitungen, Erfahrungsberichte und Terminbuchungsfunktionen.

Auch die sozialen Medien spielen für meine Kundengewinnung eine wichtige Rolle. Auf Instagram und Facebook werde ich regelmäßig Einblicke in meine Arbeit geben – etwa durch Vorher-Nachher-Fotos von reparierten Geräten oder kurze DIY-Tipps. Ziel ist es, die Community für das Thema Reparieren zu begeistern und Vertrauen aufzubauen.

Ein weiterer Kanal ist die klassische Printwerbung: Ich werde Flyer in Bioläden, Stadtteilzentren, bei Fahrradhändlern und in Repair-Cafés auslegen – überall dort, wo sich nachhaltigkeitsaffine Menschen aufhalten. Zusätzlich plane ich, Kooperationen mit lokalen Akteuren wie Volkshochschulen, Stadtteilvereinen oder Sozialkaufhäusern einzugehen, um gemeinsame Veranstaltungen oder Workshopangebote durchzuführen.

Nicht zuletzt möchte ich durch Mundpropaganda und persönliche Empfehlungen wachsen – besonders durch zufriedene Kundinnen und Kunden, die ihre positiven Erfahrungen weitergeben. Für diesen Zweck plane ich ein kleines Empfehlungsprogramm mit Gutscheinen oder Rabatten.

7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich grundsätzlich an denen der Konkurrenz, liegen jedoch in vielen Fällen etwas darunter. Grund dafür ist, dass ich durch meine flexible Betriebsstruktur – ohne teuren Ladenbetrieb und mit gezieltem Einkauf von Ersatzteilen – kosteneffizient arbeiten kann. Ich möchte Reparaturen möglichst erschwinglich machen und so den Gedanken der Nachhaltigkeit für breite Bevölkerungsschichten zugänglich halten.

Im Bereich **klassischer Reparaturen** rechne ich nach Zeitaufwand ab. Die erste halbe Stunde kostet pauschal 25 €, jede weitere Viertelstunde 10 €. Für eine typische Reparatur eines Haushaltsgeräts (z. B. Wasserkocher, Föhn, Toaster) fallen im Schnitt zwischen 25 € und 45 € an. Für größere Geräte oder aufwendigere Reparaturen unterbreite ich vorab ein verbindliches Angebot.

Selbstreparaturplätze im Rahmen des Repair-Café-Angebots biete ich gegen eine kleine Nutzungspauschale von 5 € pro Stunde an. Wer zusätzlich meine Unterstützung in Anspruch nimmt, zahlt 10 € pro angefangener halben Stunde.

Der **Verkauf von Ersatzteilen** orientiert sich an den marktüblichen Preisen. Ich achte dabei darauf, hochwertige und möglichst umweltfreundlich hergestellte Teile anzubieten – z. B. recycelte Bauteile, langlebige Werkstoffe oder Ersatzteile von Drittanbietern, die herstellerunabhängig verwendbar sind. Bei vielen Ersatzteilen kann ich günstigere Konditionen bieten als klassische Fachgeschäfte, da ich auf große Margen verzichte und auch gebrauchte, geprüfte Teile führe.

Zur besseren Übersicht ist meine Preisliste auf meiner Website veröffentlicht und wird regelmäßig aktualisiert. Dort finden Kundinnen und Kunden auch Vergleichspreise typischer Reparaturdienstleister in der Region, damit sie nachvollziehen können, wie sich mein Angebot preislich einordnet.

Leistung	Mein Preis Durchschnitt Mitbewerber	
Reparatur Kaffeemaschine	35 €	ca. 50–60 €
Austausch Netzstecker	25 €	ca. 35 €
DIY-Reparaturplatz, 1 Stunde	5 €	meist nicht angeboten
Unterstützung DIY (30 Minuten)	10 €	–
Ersatzteil: Wasserkocher-Thermostat	6 €	8–12 €

8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass die Geschäftsentwicklung schlechter verläuft als erwartet. Grund hierfür könnte etwa sein, dass die Nachfrage nach Reparaturen geringer ist als prognostiziert oder dass Kundinnen und Kunden weiterhin lieber neue Geräte kaufen, statt defekte reparieren zu lassen. Auch steigende Ersatzteilpreise oder Lieferengpässe könnten meine Kalkulation belasten.

Dieses Risiko beurteile ich jedoch als überschaubar, weil der Trend zu nachhaltigem Konsum und zur Kreislaufwirtschaft in den letzten Jahren stark zugenommen hat – nicht nur politisch, sondern auch in der Bevölkerung. Die hohe Inflation und gestiegene Konsumpreise führen zudem dazu, dass sich immer mehr Menschen mit dem Thema Reparatur auseinandersetzen. Sollte die Nachfrage dennoch hinter den Erwartungen zurückbleiben, plane ich, den Do-it-yourself-Bereich auszubauen und gezielt Workshops, Kurse oder mobile Reparaturangebote für Stadtteilstellen, Schulen und Unternehmen anzubieten.

Ein weiteres Risiko könnte darin bestehen, dass bei Reparaturen Fehler passieren oder Haftungsfragen auftreten. Dieses Risiko sichere ich durch transparente Abläufe, Haftungsausschlüsse bei DIY-Angeboten und eine Betriebshaftpflichtversicherung ab. Zudem führe ich keine Reparaturen an sicherheitsrelevanten Geräten durch (z. B. Heizlüfter oder Mikrowellen), bei denen eine Fachprüfung gesetzlich vorgeschrieben wäre.

Den Risiken stehen allerdings auch zahlreiche Chancen gegenüber: So wächst das gesellschaftliche Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung stetig. Viele Kommunen unterstützen Reparatur-Initiativen inzwischen aktiv – sei es durch Förderprogramme, Räumlichkeiten oder Öffentlichkeitsarbeit. Ich sehe außerdem Potenzial in der Erweiterung meines Angebots durch Online-Verkauf von Ersatzteilen, der Einbindung von Ehrenamtlichen oder der Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen.

Langfristig sehe ich die Chance, mich in meiner Region als feste Anlaufstelle für das Thema Reparieren zu etablieren – sowohl für Kundinnen und Kunden als auch als Netzwerkpartner für nachhaltige Projekte.
