

## Pressespiegel

Allgemeine Bauzeitung, 2.9.2011

**Partnerschaft mit System:**

### Profi für trockene und gesunde Häuser werden

**BREMEN (ABZ).** – Der Markt für Bau-, Sanierungs- und Werterhaltungsmaßnahmen wächst stetig und bietet große Potenziale. Viele Handwerksbetriebe bemühen sich um ein Stückchen von diesem Kuchen. Aber selbst etablierte Unternehmen tun sich oft schwer, sich neue Segmente und neue Kunden zu erschließen.

Wie viele andere Bauunternehmen, Bausanierungs-, Maler- und Stuckateurbetriebe wollte auch Alfred Lellinger aus Trier, Geschäftsführer eines auf Hoch- und Tiefbau spezialisierten Familienunternehmens, auf einfache und sichere Weise seine Wettbewerbsposition im Sanierungsmarkt ausbauen und stärken. Nach eingehender Prüfung entschied er sich 2005 dazu, Generallizenznehmer des Bremer Unternehmens Getifix zu werden und sich damit Vorteile zu verschaffen (Stand H-7-7418).

Seine Ziele hatte Lellinger klar definiert: „Ich wollte für mein Unternehmen ein zweites, lukratives Standbein aufbauen und dabei nicht bei Null anfangen, sondern auf die Kompetenz und die Erfahrung eines starken Partners bauen.“

Das Unternehmen ist Experte für die Sanierung von Feuchtigkeitsschäden und Dämmmängeln und spezialisiert auf die Bereiche Schimmelpilzsanierung, Innendämmung, Bauwerksabdichtung und Balkon- und Terrasseninstandsetzung. Zu dem bundesweiten Netzwerk gehört inzwischen eine Vielzahl selbstständig arbeitender Partnerunternehmen, die die Dienstleistungen und Materialien der Bremer Firma für gesundes Wohnen und nachhaltiges Sanieren anbieten.

„Mich überzeugte“, erklärt Alfred Lellinger, „dass meine Mitarbeiter und ich von der Getifix-Zentrale umfassend geschult werden, so dass wir über eine hohe Sanierungskompetenz verfügen und immer auf dem neuesten Stand der Technik sind. Außerdem werden wir fachlich jederzeit von den Anwendungstechnikern unterstützt.“

Ebenfalls wichtig für Handwerksunternehmen: Als Generallizenznehmer schlüpfen sie unter das Dach einer etablierten Marke, nutzen den Namen und das Wissen

eines eingeführten Geschäftskonzeptes, erhalten eine umfangreiche Marketingunterstützung mit professionellen Werbemitteln, genießen die Vorteile eines ausgebauten Vertriebssystems und Gebietsschutz. So ist es auch für eingeführte Unternehmen leicht



**Alfred Lellinger wollte mit einem starken Partner ein neues Unternehmensstandbein aufbauen.**

Foto: Getifix

ter, sich im wachsenden Sanierungsmarkt ein weiteres Standbein zu schaffen und mehr Umsatz und mehr Gewinn zu generieren.

„Unsere Sanierungsabteilung arbeitete mit der Partnerschaft von Anfang an gewinnbringend, die Mitarbeiter sind das ganze Jahr über ausgelastet“, berichtet Lellinger. „Deshalb entschied ich mich, die Abteilung zu einem eigenständigen Unternehmensbereich zu machen. Ohne die Partnerschaft mit Getifix hätten wir auf dem Sanierungsmarkt nie so schnell, so erfolgreich und so nachhaltig Fuß fassen können. Wir hatten dadurch eine super Ausgangsposition und sind jetzt stolz darauf, dass wir von unseren Kunden als Profis für trockene und gesunde Häuser wahrgenommen werden.“