



Foto: Getifix

Bauunternehmer Alfred Lellingner hat sich mit seinem Betrieb für ein Franchising-System entschieden.

Zweites Standbein mit System aufbauen

FRANCHISING ■ Als Franchisenehmer kann man mit dem passenden System ein weiteres erfolgreiches Geschäftsfeld für seinen Betrieb schaffen. Mittlerweile gibt es eine Vielzahl von Angeboten speziell für die Baubranche. Der folgende Beitrag gibt Ihnen einen Überblick darüber.

Panagiotis Koukoudis

Das Franchising in Deutschland boomt. Der Gesamtumsatz der Franchise-Branche stieg in den letzten 10 Jahren von 22 auf 55 Mrd. Euro. Die Zahl der Partner kletterte von gut 37.000 auf über 65.000. Die Partnerschaft lohnt für Existenzgründer wie auch für bestehende Handwerks- und Bauunternehmen.

Gerade für Betriebe, die mit einem Einstieg in ein Franchise-System ein zusätzliches Profitcenter starten wollen, ist Franchising spannend und vor allem lukrativ. Im Franchising stellt der Franchisegeber dem Franchisenehmer Name, Marke und Know-how eines bewährten Geschäftskonzeptes gegen Gebühr zur Verfügung. So erhält der Partner ein zusätzliches, ausgebautes Vertriebssystem, umfassende Marketingaktivitä-

ten und regelmäßige Schulungen. Und kann von jetzt auf gleich in ergänzenden Nachbarmärkten seines Unternehmens durchstarten. Dabei ist und bleibt der Franchise-Nehmer rechtlich selbständig.

Von über 900 Franchise-Systemen aus allen Branchen sind laut dem Deutschen Franchise Verband mittlerweile 7% in der Handwerksbranche zu finden. Und das Angebot steigt weiter – und die Auswahl für ein zweites Standbein eines bestehenden Unternehmers ist noch attraktiver.

Der Erfolg eines Franchise-Systems hängt sehr stark von den Franchisenehmern ab. Nicht jeder ist dafür geeignet, deshalb sollte man nicht nur die Idee, sondern auch sich selbst einer kritischen Prüfung unterziehen.

Denn klar ist: Franchising ist kein Allheilmittel, der einen gefährdeten Betrieb von heute auf morgen wieder auf die Gewinnerstraße bringt. Nur wenn der Unternehmer sich selber voll einbringt, und diese Aufgabe nicht nur nebenbei angeht, wird dieses Geschäftsfeld den gewünschten Erfolg erzielen.

Fast 3 Jahrzehnte Erfahrung

Immer mehr Handwerker entscheiden sich für ein florierendes zweites Standbein als Partner eines Franchise-Systems. Besonders dann, wenn sie ihr Unternehmen auf breite Füße stellen wollen.

Das dachte sich auch Alfred Lellingner aus Trier. Der Diplom-Ingenieur, der 1986 die Geschäftsführung des auf Hoch- und Tiefbau spezialisierten Familienunternehmens übernommen hatte, wollte zusätzliche und vor allem lukrative Märkte erobern und somit seine Wettbewerbsposition stärken.

Lellingner scannte den Markt und entschied sich für eine Partnerschaft bei Getifix. „Das Getifix-System versprach für mich den maximalen Erfolg, gerade im Sanierungsmarkt“, erinnert sich der Bauunternehmer.

Bewusst hat er sich für ein Franchise-System entschieden, das sich schon seit 1983 erfolgreich im Sanierungs- und Modernisierungsmarkt bewährt hat. Neben ihm gibt es weitere 60 Franchisenehmer und 575 Lizenzpartner, die die Franchise-idee professionell umsetzen.

Während Existenzgründer sich als Getifix-Komplettanbieter erfolgreich im Sanierungsmarkt positionieren, ergänzen Generallizenznehmer ihr Angebot mit den innovativen Kerndienstleistungen. Durch die Weiterentwicklung zum Spezialisten und den Aufbau eines zweiten Standbeins via Franchise erschließen die Partner neue, wachstumsstarke Märkte und bedienen eine größere Zielgruppe in einem geschützten Gebiet.

Dabei werden sie in allen Bereichen von der Bremer System-Zentrale unterstützt. Mehrtägige Seminare und vertriebsunterstützende Informationsveranstaltungen von erfahrenen Referenten vermitteln den Partnern fundiertes Wissen und Können.

Alfred Lellingner entschied sich bereits 2005 zu einer Partnerschaft und baute

seine bis dato kleine Sanierungsabteilung als Partner weiter aus. „Schon im zweiten Jahr war die Sanierungsabteilung sichtlich erfolgreich“, erzählt Lellingner. „Die Nachfrage war von Beginn an so groß, dass schnell klar war, dass die Sanierungsabteilung zukünftig ein größeres Betätigungsfeld anstreben wird.“

Deshalb entschied Lellingner sich im April 2010, die Sanierungsabteilung und Franchise-Partnerschaft auszulagern und zu einem eigenständigen Unternehmensbereich zu machen. Dadurch sind beide Unternehmensbereiche besser strukturiert und übersichtlicher.

Individuelle massive Lösung

Büttner Massivhäuser sind individuell geplante, Stein auf Stein gemauerte Ein- und Zweifamilienhäuser, die sich an die gehobenen architektonischen Ansprüchen von Bauherren richten.

Die Wohnhausbau Büttner Massivhaus GmbH ist seit mehr als 20 Jahren am Markt tätig. In der Region um Bayreuth und Nürnberg ist das Unternehmen eine feste Größe im schlüsselfertigen Hausbau.

Mittlerweile hat auch die überregionale Nachfrage nach dem Franchise-System deutlich zugenommen, so dass man seit 2 Jahren das gesamte im Stammbetrieb angewandte Know-how an geeignete Regionalpartner weitergibt.

Als Partner der Franchise-Marke werden sie selbstständige Generalunternehmer, die massiv gemauerte Ein- und Zweifamilienhäuser exklusiv in einem fest definierten Gebiet anbieten, verkaufen und errichten. Sie akquirieren selbst aktiv Kunden und schaffen durch eine korrekte Bauabwicklung ein professionelles Empfehlungsmanagement.

Als Generalunternehmer obliegen den Franchisenehmern Beratung, Planung, Kalkulation, Angebotswesen, Vergabe und die Bauaufsicht. Sie vergeben die einzelnen Baugewerke bzw. Bauleistungen an regional ansässige Subunternehmer.

Eine wichtige Voraussetzung, um als Franchisenehmer akzeptiert zu werden, ist der Nachweis einer erfolgreichen Ausbildung als Bauingenieur, Bautechniker oder Baumeister.

Rundum alles sauber

Der lukrative Modernisierungsmarkt bietet eine Vielzahl von Geschäftsideen. Eine davon ist der Systemanbieter Einer.Alles.Sauber. Das System gibt es seit 1995 und konzentriert sich bewusst auf die staubfreie Modernisierung von bewohnten Eigenheimen. Längst ist es kein Geheimnis mehr, dass diese Zielgruppe (Generation 50 plus) über die nötigen finanziellen Mittel verfügt, um entsprechende Umbauarbeiten am Haus zu realisieren.

Als Systempartner erhält man einen klar definierten Gebietsschutz, so dass es keinerlei Konkurrenzdenken im System gibt und die Partner offen ihre Erfahrungen austauschen können. Das System ist nicht unbedingt für Neugründer geeignet, dafür aber für Nachfolger, die den Familienbetrieb strategisch neu ausrichten wollen.

Laut Aussagen des Franchisegebers sollte der ideale Partner zwischen 30 und 50 Jahren alt sein, eine Ausbildung als Zimmermeister, Bauunternehmer oder Stuckateur haben und einen finanziell gesunden Betrieb zwischen 3 und 12 Mitarbeitern führen. Erste Erfahrungen bei der Modernisierung von Eigenheimen sind genauso Pflicht wie ein ländlich oder kleinstädtisch strukturiertes Umfeld, in dem es auch entsprechend viele Eigenheime gibt.

Feuchte Schäden beseitigen

Isotec bietet technisch hochwertige Dienstleistungen in der Modernisierungs- und Instandsetzungsbranche für Gebäude und Wohnhäuser. Für jede Art von Feuchtigkeitsschäden bietet das Konzept eine dauerhaft sichere Systemlösung.

Gründern eröffnet das System die Chance, mit einer sicheren und erprobten Geschäftsidee ein angesehenes Dienstleistungsunternehmen aufzubauen. Dabei ist die Fähigkeit des Franchise-Partners gefragt, unternehmerisch zu denken, zu handeln und Mitarbeiter gut zu führen.

Das Franchise-System gibt es schon seit 1990 am Markt. Momentan existieren 70 Franchise-Betriebe am Markt, die man mittelfristig auf 100 ausbauen

will. Um bei dem System einzusteigen, ist erst einmal eine Investitionssumme von 120.000 bis 150.000 Euro notwendig (davon ca. 30 % als Eigenkapital). Gleichzeitig ist eine einmalige Eintrittsgebühr von 22.500 Euro zu entrichten, sowie eine monatliche Franchise-Gebühr von mindestens 500 Euro bzw. 5 % vom Umsatz.

Erfüllt man alle sachlichen und fachlichen Bedingungen, um als Isotec-Franchisenehmer akzeptiert zu werden, so geht es recht schnell in die Umsetzungsphase. In ersten 3 Monaten (der sog. Gründungsphase) geht es an die Marketing- und Finanzplanung. Zusätzlich besucht man eine Vielzahl von notwendigen Schulungen, die den Franchisenehmer auf alle Eventualitäten vorbereiten. Ab dem 4. Monat beginnt die Startphase, in der dann erste Marketing-Aktivitäten und erste Kundentermine stattfinden.

Laut Angaben des Franchisegebers sollte man nach 6 bis 18 Monaten in der Lage sein, mit dem System die Gewinnschwelle zu erreichen. Insbesondere die professionelle Unterstützung bei den Marketing-Aktivitäten ist ein Punkt, der dieses System auszeichnet.

Schlüsselfertig Sanieren und Umbauen

Seit 2008 gibt es die Franchise-Idee Saniermit, die sich auf schlüsselferti-

SURFTIPPS ZUM FRANCHISING

Deutscher Franchise-Verband (DFV)
www.dfv-franchise.de

Büttner Massivhaus
www.buettner-massivhaus.de

Einer.Alles.Sauber
www.einer-alles-sauber.de

Getifix GmbH
www.getifix.de

Saniermit
www.saniermit.de

Isotec
www.franchise.isotec.de

Town & Country GmbH
www.towncountry.de

Ytong-Bausatzhaus GmbH
www.ytong-bausatzhaus.de