

## **Perspektiven schaffen mit einem erprobten Geschäftskonzept**

*Unter dem Dach einer etablierten Marke erfolgreich vernetzt arbeiten*

*Angebote und Rechnungen schreiben, Kunden beraten, Anzeigen schalten, Mailings verschicken, Arbeitseinsätze planen usw.: Ein selbstständiger Handwerker muss sich auf vielen Gebieten auskennen. Entsprechend vielfältig sieht der berufliche Alltag aus. Und ganz nebenbei sollte man auch noch auf dem neuesten Stand der Technik bleiben. Unter das Dach eines Lizenz- und Franchisegebers zu schlüpfen, bietet für all diese Herausforderungen sicher keine Patentlösungen, schafft aber in vielen Bereichen Entlastungen und Vereinfachungen und hilft dabei, sich in einem hart umkämpften Markt zu positionieren.*

„Man muss nicht alles selbst neu erfinden“, erklärt

Kreishandwerksmeister und Obermeister der Maler- und Lackiererinnung Hohenlohe, Ulrich Stein, der mit seinen fünf Mitarbeitern im Herbst 2012 zum Bremer Lizenz- und Franchisegeber Getifix gestoßen ist. Seit 1983 ist Getifix mit professionellen Dienstleistungen und innovativen Produkten im Sanierungs- und Modernisierungsmarkt erfolgreich. Heute repräsentiert das Unternehmen ein sehr großes Netzwerk selbstständiger Handwerksbetriebe im Bereich Bausanierung. Bundesweit bieten die angeschlossenen Fachbetriebe ihren Kunden qualitativ hochwertige, spezialisierte Lösungen auf technisch hohem Niveau in den fünf Kernbereichen Bauwerksabdichtung, Schimmelpilzsanierung, Dämmung, Balkon- und Terrasseninstandsetzung sowie Gebäudetrocknung an.

### *Imagefaktor Qualifizierung und Spezialisierung*

Ulrich Stein fühlte sich angesprochen, weil er die Erfahrung gemacht hatte, dass heute ein „einfacher“ Malerbetrieb schwieriger an Aufträge kommt. „Die Konsequenz daraus: Qualifizierung und Spezialisierung“, ist sich Stein sicher. Er fand Gefallen an dem Konzept und den niedrigen Einstiegskosten für Generallizenznehmer. Die Unterstützung beim Marketing, im Vertrieb und bei technischen Fragen ist für ihn nur



**Pressekontakt:**  
Sabine Rasch

GETIFIX GmbH  
Haferwende 1  
28357 Bremen

Telefon (0421) 2 07 77-46  
Telefax (0421) 27 05 21  
E-Mail: [sabine.rasch@getifix.de](mailto:sabine.rasch@getifix.de)

Getifix im Internet:  
[www.getifix.de](http://www.getifix.de)

ein wichtiger Aspekt. Die Veranstaltungen für die Fachbetriebe, die Stammtische und Tagungen erzeugen ein gutes Zugehörigkeitsgefühl. „Man fühlt sich daheim“, sagt Ulrich Stein. „Der Austausch der Fachbetriebe untereinander ist sehr wertvoll und schafft ein tragfähiges Netzwerk.“ Er lobt besonders das Getifix Sanierungssystem für Balkone und Terrassen, ein System mit Alleinstellungsmerkmalen, das Stein einen äußerst erfolgreichen Start seiner Partnerschaft bescherte.

Einen etwas anderen Weg ging Peter Ahlf. Vor einigen Jahren baute er neben seinem 1997 in Bad Oldesloe gegründeten Malereibetrieb ein eigenes Sanierungsunternehmen speziell mit den Getifix Dienstleistungen auf. Einer der Gründe für diesen Schritt: das Image. „Einem Sanierungsbetrieb trauen die Kunden viel eher zu, zum Beispiel eine professionelle Feuchtesanierung durchführen zu können. Außerdem können wir so leichter umfangreichere und spezielle Dienstleistungen anbieten und sind insgesamt flexibler. Das schafft Perspektiven“, erklärt der Malermeister. „Mein Sanierungsbetrieb wächst und sorgt zudem für eine höhere Auslastung des Malereibetriebes.“

Er schätzt an der Partnerschaft vor allem die intensiven Schulungen mit TÜV-Prüfungen, aber auch die technischen Informationen und die Marketing- und Vertriebsunterstützung. Dazu gehören zum Beispiel ein gut durchdachtes Internet-Marketing und zwei Messestände, die von den Fachbetrieben ausgeliehen werden können.

#### *Mehrwert für die Kunden*

Auch Malermeister Reiner Timm und seine Frau aus Göppingen gehören zur Getifix Familie. Beide hatten bereits gute Erfahrungen mit Franchise-Systemen gemacht, bevor sie sich zu diesem Schritt entschlossen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Privatkunden und hier besonders auf die Generation 50plus. Feuchtesanierungen und Balkoninstandsetzungen, aber auch der Themenbereich „Gesundes Wohnen“ bilden die Schwerpunkte. „Mit einem starken Partner im Rücken kann man sich im Markt breiter und besser aufstellen, als dies als Einzelkämpfer möglich wäre. Nischen müssen so nicht mehr mühsam gesucht werden“, sagt Reiner Timm. Seit einiger Zeit



**Pressekontakt:**  
Sabine Rasch

GETIFIX GmbH  
Haferwende 1  
28357 Bremen

Telefon (0421) 2 07 77-46  
Telefax (0421) 27 05 21  
E-Mail: [sabine.rasch@getifix.de](mailto:sabine.rasch@getifix.de)

Getifix im Internet:  
[www.getifix.de](http://www.getifix.de)

engagiert er sich im Werbe- und Innovationsbeirat, der zweimal jährlich in der Zentrale in Bremen tagt. Dort kann er seine Ideen einbringen und sich mit anderen Partnern und den Getifix-Mitarbeitern über Neuerungen austauschen.

### *Konkurrenzfähig bleiben*

So persönlich die Gründe jeweils auch sein mögen: Unter dem Dach einer etablierten Marke können die Lizenznehmer im stetig wachsenden und hart umkämpften Sanierungsmarkt leichter konkurrenzfähig bleiben und als Profis für trockene und gesunde Häuser wahrgenommen werden. Dies schafft Zukunftsperspektiven und im besten Fall eine Win-Win-Situation für alle.



**Pressekontakt:**  
Sabine Rasch

GETIFIX GmbH  
Haferwende 1  
28357 Bremen

Telefon (0421) 2 07 77-46  
Telefax (0421) 27 05 21  
E-Mail: [sabine.rasch@getifix.de](mailto:sabine.rasch@getifix.de)

Getifix im Internet:  
[www.getifix.de](http://www.getifix.de)