

Zweites Standbein

Per Franchising lässt sich der eigene Betrieb breiter aufstellen und gegen Konjunkturbrüche wappnen. Was bei der Wahl eines Franchisesystems zu beachten ist, klärt unser Beitrag mit Marktübersicht.

AUF EINEM BEIN steht es sich besonders, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, schlecht. Doch auch bei guter Konjunktur lohnt ein breites Portfolio. Franchisesysteme bieten hier einen Ansatz, sich als Schreiner und Tischler ein zweites Standbein aufzubauen. Auch für Betriebsgründer kann Franchising ein interessantes Modell für den Start in die Selbstständigkeit sein: Die Geschäftsidee ist ausgereift,

praxistauglich und wird vom Franchisegeber kontinuierlich verbessert. Das wirtschaftliche Risiko einer Fehlgründung oder einer nicht marktgerechten Portfolioerweiterung reduziert sich – gerade in konjunkturschwachen Zeiten ein wichtiger Aspekt. Seriöse Franchisegeber bieten ihren angeschlossenen Betrieben zudem Unterstützung in der Gründungsphase sowie bei Betriebsführung, Marketing und Ver-

Marktübersicht: Ausgewählte Franchisesysteme für Schreiner und Tischler

Marke	De Klussenier – Die Handwerker <i>www.klussenier.de</i>	Holtikon <i>www.holtikon.de</i>
Firma	MitSystem GmbH Deutschland, 48653 Coesfeld	Holtikon GmbH, 13127 Berlin
Ansprechpartner	Björn Pauly	Tristan Mangold
Leistung/Produkt	Handwerksleistung zuverlässig aus einer Hand. Alle Gewerke des Handwerks unter einem Dach vereint.	Kundendienst und Problemlöser für Fenster, Türen, Treppen, Küchen, Rollläden, Fußböden, Insektenschutz usw. Eigens entwickeltes Abrechnungsverfahren mit Preis- und Zeitvorgabekatalog für Mitarbeiter, Software; Reparaturkostenrechner für Kunden.
Gründungsjahr	2003 in NL, 2014 in Deutschland	k. A.
Kurzbeschreibung	Klussenier ist ein Netzwerk selbstständiger Handwerksbetriebe unterschiedlichster Gewerke, die rings um Bau und Modernisierung zusammenarbeiten. Durch das gebündelte handwerkliche Know-how und die ganzheitliche Betreuung bietet die Klussenier-Handwerkskooperation dem Kunden, gegenüber der Beauftragung einzelner Handwerker, einen großen Mehrwert: Der Endkunde muss als Eigentümer die unterschiedlichen Gewerke nicht selbst koordinieren, der Klussenier-Handwerker übernimmt dies für ihn und steht zudem für Garantie, Qualität und Sauberkeit.	Holtikon ist spezialisiert auf Reparaturen, Einbruchschadenbeseitigung, Instandsetzungen, Wartung, Altbausanierung mit Energiesparmaßnahmen sowie Erneuerung von Fenstern, Rollläden, Türen, Haustüren, Insektenschutz, Fußböden und Küchen. Speziell im Reparaturbereich werden zu Festpreisen die Holtikon-Dienstleistungen im Kundendienst angeboten. Der Fachbetrieb bietet einen 24-h-Service an. Über den Reparaturkostenrechner kann sich der Kunde eine Reparatur selbst ausrechnen.
Franchisepartner	250, inkl. NL und Belgien	k. A.
Einstiegsgebühr	3000 Euro	9600 Euro
Laufende Gebühr	mtl. 485 Euro	mtl. 4,5 Prozent vom Nettoumsatz, mind. 450 Euro
Werbegebühr	mtl. 58 Euro	180 Euro netto mtl.
Investitionssumme	3000 bis 5000 Euro	ca. 20 000 Euro bei Neugründung zzgl. Einstiegsgebühr
Notwendiges Eigenkapital	1000 bis 3000 Euro	ca. 6800 Euro bei Neugründung
Voraussetzungen für Franchisenehmer	qualifizierter Handwerker gemäß Handwerksrolle Anlage A, B1 und/oder B2	mind. 21 Jahre, handwerkliches Geschick oder Vertriebs- erfahrung sind vorteilhaft
Qualifizierungsmaßnahmen des Franchisegebers	Marketingbibliothek, Unterstützung bei Kostenplanung und Erstellung eines Businessplans, intensive Unternehmerfortbildung, Gründungsunterstützung, regelmäßige Fach- und Produktschulungen, prozessorientiertes Handbuch, effizientes Kalkulationsprogramm für Kalkulation, Buchhaltung und Dokumentation, Online-Kundengewinnung inkl. eigener Homepage	k. A.
Gebietsschutz	nein	ja

kauf. Gleichwohl ist das zweite Standbein oder die Betriebsgründung via Franchising kein Selbstläufer: Unternehmerische Denke, Engagement sowie solide betriebswirtschaftliche und verkaufstechnische Kenntnisse sind ebenso wie im eigenen Schreiner- oder Tischlerbetrieb notwendige Voraussetzungen für den wirtschaftlichen Erfolg.

Drum prüfe, wer sich bindet

»Wer sich als Schreiner und Tischler mit einem Franchisesystem ein zweites Standbein zu seinem bestehenden Betrieb aufbauen möchten, sollte sich zudem seiner zusätzlichen Kapazitäten bewusst sein, die er für den Franchisebetrieb benötigt«, empfiehlt Torben Leif Brodersen, Geschäftsführer des Deutschen Franchise-Verbands (DFV). Schnell könne der Arbeitsaufwand für den Franchisebetrieb die Arbeit im eigenen Betrieb übersteigen, wenn es gilt, die

geplanten Umsätze zu erreichen. Schließlich bedeutet eine Franchisepartnerschaft auch ein weiteres unternehmerisches Risiko. Es lohnt sich also im Vorfeld, sich genau zu überlegen, ob eine Franchisingpartnerschaft nur als zweites Standbein dienen oder das Geschäftsmodell in Vollzeit umgesetzt werden soll. Danach richtet sich auch die Auswahl des richtigen Franchisepartners. Zudem hat der Franchisenehmer auch Pflichten: So muss er die Merkmale und Grundsätze des Systems einhalten, z. B. im Außenaustritt. Er verpflichtet sich zudem, Maßnahmen in Betriebsführung und Marketing, die mit dem Franchisegeber vereinbart wurden, durchzuführen.

Wie bei jeder Investitionsentscheidung sollten sich interessierte Schreiner und Tischler über den Franchisegeber und sein Geschäftsmodell ausführlich informieren. Denn nicht alle Systeme am Markt sind seriös. »Zweifelhafte Franchisekonzepte erken-



»Prüfen Sie Ihre Kapazitäten und die Seriosität des Franchiseanbieters.«

Torben L. Brodersen
Geschäftsführer
Deutscher
Franchise-Verband

Küche & Co <i>www.kueche-co.de</i>	Plameco <i>www.plameco.de</i>	Portas <i>www.partnerschaft.portas.de</i>
Küche & Co GmbH, 22179 Hamburg	Plameco Systems B.V., NL-5301 KP Zaltbommel	Portas Deutschland GmbH & Co.KG, 63128 Dietzenbach
Daniela Gronau	Jan van Westreenen	Matthias Scholz
Einbauküchenfachhandel: Classic-, Design- und Landhausküchen »made in Germany«, Elektrogeräte (z. B. AEG, Bosch, Privileg, Siemens, NEFF und Zanussi) sowie praktisches Küchenzubehör	Zimmerdecken/Deckenrenovierung	Renovierungssysteme für Türen, Haustüren, Küchen, Treppen, Raumdecken und Fenster. Das Programm wird ergänzt durch Schranklösungen mit Gleittüren, Möbel und Insektenschutzgitter.
1989, seit 1995 100-Prozent-Tochter der Otto Group	1982	1974
Nach eigenen Angaben Deutschlands größtes Franchisesystem für den Einbauküchenfachhandel mit Multichannel-Strategie in Form von qualifizierter Beratung in den Küchenstudios, Shop-in-Shop-Systemen, Küchenkatalogen, Internetauftritt mit Onlineberatung und eigener Servicehotline. Seit Juni 2009 gibt es den Onlineshop „Design Your Kitchen 360“ für Küchen, Geräte und ausgefallenes Zubehör unter www.dyk360-kuechen.de . Seit 2013 ist Küche & Co auch in Österreich vertreten.	Die Partner spezialisieren sich im wachsenden Renovierungsmarkt. Deckenrenovierung ist ein Zusatzgeschäft, das als Türöffner oft Aufträge für das Hauptgeschäft nachzieht. Die Stärke der Zusammenarbeit liegt u. a. im Einkaufsvorteil sowie in gemeinsamen Werbemaßnahmen.	Portas ist in Deutschland Marktführer bei der Renovierung und Modernisierung rund ums Wohnen. Als einer der Pioniere des Franchise in Deutschland expandiert Portas bereits seit 1976 mit Franchise-Partnern. Dabei richtet sich das Unternehmen an Handwerksbetriebe, die Portas als zweites Standbein in ihr bestehendes Unternehmen integrieren.
ca. 80	173	150 (Deutschland)
keine	15 000 Euro plus ein obligatorisches Starterpaket	15 000 Euro
mtl. 2 Prozent vom Umsatz	keine	3 Prozent vom Nettoumsatz
5 Prozent des geplanten Jahresumsatzes	keine	keine
ab 40 000 Euro	35 000 bis 50 000 Euro	26 000 bis 45 000 Euro
bei Existenzgründung 20 Prozent des gesamten Investitionsvolumens	15 000 Euro	15 000 Euro
Begeisterung für Küchenplanung und -verkauf, unternehmerische Denke, Verkaufsgespür und Lust, individuelle Lösungen zu erarbeiten	keine Voraussetzungen	bestehender Handwerksbetrieb
Kostenlose und individuelle Schulungskonzepte	Montage-, Produkt- und Verkaufsschulungen	Laufende Qualifizierungsmaßnahmen in allen Geschäftsbereichen: Marketing/Vertrieb, Organisation/Verwaltung, Verkaufstechniken, Produktwissen, Buchhaltung/Finanzen, Computerprogramme, Personalfragen, Unternehmensführung, Technik, Qualitätskontrolle
ja	ja	ja

Chefsache Betriebsführung



Ein Franchiseratgeber mit einem Verzeichnis aller vom DFV geprüften Franchisesysteme sowie Checklisten für Franchisenehmer stehen auf der Webseite des DFV zum Download bereit

<http://tinyurl.com/q3lrboe>

nen Sie z. B. daran, dass ein Pilotbetrieb sowie ein Franchisehandbuch fehlen und es keine Referenzen von Lieferanten, Kunden oder Partnern gibt«, erklärt Brodersen. Versprochene Erfolgsgarantien oder eine hohe Fluktuation von Franchisenehmern seien weitere Hinweise. Hilfreich ist hier das Angebot des DFV, der angeschlossene Franchisesysteme einer Qualitätsprüfung unterzieht. Unter anderem werden der Franchisevertrag, die Strategie und das Management geprüft sowie die Zufriedenheit der Franchisenehmer erhoben.

Bei der Wahl eines Franchisesystems sollten Tischler und Schreiner darauf achten, dass sie als rechtlich selbstständige Unternehmer eigene Personalentscheidungen treffen können. »Achten Sie darauf, dass ein eigenständiger Umgang mit Ihren Finanzen gewährleistet ist und Sie eine eigene Buchführung haben«, rät der Franchiseexperte. Ebenfalls

sollte der Franchisenehmer keiner Preisbindung unterliegen. Auch bei der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen sollte der Franchisenehmer prüfen, wie frei er in der Wahl seiner Lieferanten ist. Schließlich sollten auch die Leistungen von Franchisegeber und -nehmer in einem angemessenen Verhältnis stehen: Welche Unterstützungsleistungen und Schulungen erhalte ich als Franchisenehmer, besonders in der Startphase? Welche Kosten fallen an und in welcher Höhe muss ich Gebühren an den Franchisegeber bezahlen?

Besonderes Augenmerk gilt dem Vertragswerk: Vor Vertragsabschluss ist das Franchiseunternehmen zur sogenannten vorvertraglichen Aufklärung verpflichtet. Wirtschaftliche Kennzahlen, wie Rendite- und Umsatzerwartungen bzw. -entwicklungen, sowie Erfahrungen bereits bestehender Franchisebetriebe und konkrete Angaben zu Investitionen, Arbeitszeit und

Marktübersicht: Ausgewählte Franchisesysteme für Schreiner und Tischler

Marke	Pretty www.pretty.de	ReklAr – Ihr Fensterspezialist www.reklar.de
Firma	Pretty-System-Zentrale GmbH, 08340 Schwarzenberg	Reklar GmbH, 63637 Jossgrund
Ansprechpartner	Herr Duhse	Holger Heinemann
Leistung/Produkt	Renovierung von Türen, Treppen, Küchen	Fenster, Haustüren, Markisen, Dachfenster, Rollläden, innenliegender Sonnenschutz
Gründungsjahr	1968	Pilotbetrieb 1976
Kurzbeschreibung	Renovierungssysteme im Bereich Türen, Treppen, Küchen mit ca. 50 Jahren Erfahrung, geeignet für Neueinsteiger bzw. als zweites Standbein mit guter Rendite	Beratung und Verkauf von hochwertigen und individuellen Produkten rund um Fenster und Haustüren
Franchisepartner	35	3
Einstiegsgebühr	12 000 Euro	ab 5000 Euro
Laufende Gebühr	keine	mtl. 5 bis 3 Prozent vom Umsatz, min. 500 Euro
Werbegebühr	keine	freiwillig
Investitionssumme	25 000 bis 40 000 Euro	ab 15 000 Euro
Notwendiges Eigenkapital	12 000 Euro	ca. 10 000 Euro
Voraussetzungen für Franchisenehmer	kaufmännische und handwerkliche Grundkenntnisse	technisches Verständnis, Erfahrungen mit Fenstern, Haustüren, Sonnenschutz, Verkaufs- und Organisationstalent
Qualifizierungsmaßnahmen des Franchisegebers	umfangreiche Einarbeitung	sechs Monate Einarbeitung in einem Betrieb mit Handelsvertretervertrag und Entlohnung
Gebietsschutz	ja	ja

Kapital sollten hier leicht nachvollziehbar und nachprüfbar dargelegt werden. Auch die wirtschaftliche Lage des Franchisegebers, seine Stellung am Markt sowie Bankreferenzen sollten Franchiseinteressenten hier erfahren. Der Vertrag selbst sollte eingehend geprüft werden – am besten von Juristen, die auf Franchiserecht spezialisiert sind. Schließlich werden hier die Regeln der Zusammenarbeit für eine feste, langjährige Partnerschaft festgelegt: Vor allem unverständliche oder schlicht unwirksame Vertragsklauseln sind für den Laien oft schwer zu durchschauen. Besonders beim Gebietsschutz kann das unangenehme Folgen haben, wenn der Franchisegeber das Gebiet aus wirtschaftlichen Gründen verkleinern oder sich die Möglichkeit zur Aufhebung des Gebietsschutzes sichern möchte. Generell gilt auch hier: »Lassen Sie sich vor Vertragsunterzeichnung nicht unter Zeitdruck setzen«, empfiehlt Brodersen. –EMS



Foto: Fotolia, Agence DER

Per Franchise lässt sich für Schreiner ein zweites Standbein z. B. im Treppenbau aufbauen

TopaTeam Handel & Handwerk <i>www.topateam.com</i>	Treppenmeister <i>www.treppenmeister.com</i>	Varia – Die Küche zum Leben <i>www.varia.de</i>
TopaTeam AG, 85283 Wolnzach	Treppenmeister GmbH, 71131 Jettingen	Varia Franchise GmbH, 71229 Leonberg
Daniel Ritz	Andrea und Thomas Köcher	Hermann Zinßler
Einkaufs-/Dienstleistungsverband für Schreiner/ Tischler	Herstellung und Vertrieb moderner Treppen	Küchenplanung und -verkauf
1990	1974	1997
TopaTeam »Wohnkultur Meisterhaft« bildet im bestehenden Schreiner-/Tischlerbetrieb ein zweites Standbein: Die Kombination von Eigenproduktion und Zukauf von (halb-)fertigen Wohnraumlösungen aus allen Bereichen (Wohnen, Kochen, Essen, Schlafen etc.) inkl. Zubehör und Accessoires erweitert das Leistungsspektrum des Unternehmens. Zusätzlich erhält der Betrieb branchenspezifische Unterstützung bei Verkauf, Marketing, Werbung und Betriebswirtschaft.	Seit 1964 entstehen unter der Marke Treppenmeister, basierend auf dem Konstruktionsprinzip „System Bucher“, neue Treppenvarianten, entwickelt im firmeneigenen Forschungs- und Entwicklungszentrum. Zu den Erfolgsprinzipien gehören ein gemeinsames Forschungszentrum für Produktentwicklung, Qualitätsprüfung und Schallmesstechnik und eine eigene Designwerkstatt. Jeder Partner ist Treppenbauspezialist in seiner Region.	Spezialist für Küchen
327	43 (D), gesamt 88 Partner	115
6000 Euro (Vertriebspartnerschaft 4500 Euro)	10 000 Euro	keine
5 Prozent vom Nettoumsatz	mtl. 1,5 bis 5 Prozent vom Umsatz	mtl. 130 Euro
mtl. 50 Euro	mtl. 1 Prozent vom Umsatz	keine
40 000 Euro	50 000 Euro	von Objektgröße abhängig (z.B. 50 000 Euro für 200 m²)
k. A.	k. A.	ab 5000 Euro
Schreiner-/Tischlermeister (oder ähnliche Gewerke) mit eigenem Betrieb oder Unternehmensgründer	Schreiner-/Tischler- oder Zimmermeister	Fachkenntnisse im Küchenbereich, Team- und Unternehmensgeist sowie Organisationstalent
hausinterne Basis-1- und Basis-2-Seminare	Standortqualifizierung, Beratung bei der Finanzierung, Hilfe bei Ladenbau und Einrichtungsplanung, Vor-Ort-Schulung und erste Begleitung im Alltag	Markt- und Standortanalyse, Immobiliensuche, Investitionsplanung- und Rentabilitätsvorschau, Finanzierungs-, Ladenbau- und Einrichtungskonzept, Geschäftsausstattung, Werbung und Verkaufsförderung, betriebswirtschaftliche Beratung, Betriebsvergleich, Absatzfinanzierung, Zentralregulierung, 5-Jahres-Garantie für Einbaugeräte, Seminare und Schulungen
ja	ja	ja