

Franchising: Ein Wirtschaftsmotor

Dass Franchisenehmer Arbeitsplätze schaffen, bestätigt unser Interviewpartner von ISOTEC. Die 85 ISOTEC-Fachbetriebe lassen aufhorchen, ebenso die 1100 Mitarbeiter:innen im System.

Das Franchisenehmer 1x1

Bewährtes Geschäftsmodell nutzen und daher ein geringeres Gründungsrisiko. Vertrauen durch Markenbekanntheit erhalten. Professionelle Unterstützung und Schulungen durch die Systemzentrale. Marketingstrategien mitnutzen. Einkaufsvorteile haben durch besondere Konditionen und Verteilung der Kosten auf viele Franchisenehmer. Unternehmer:in sein.

MELANIE KÄSER Lassen Sie uns kurz wissen, wer ist ISOTEC und wofür steht das Unternehmen?

BERND CHRISTIAN ISOTEC ist ein führender Anbieter von Sanierungsmassnahmen bei Feuchte- und Schimmelpilzschäden an Gebäuden mit mehr als 85 regionalen, eigenständigen Fachbetrieben in der DACH-Region und auf Mallorca. Unsere mehr als 1100 Mitarbeiter:innen arbeiten Jahr für Jahr daran, rund 10000 Feuchtigkeitschäden zu beseitigen und unseren Kunden wieder ein behagliches Zuhause zu schaffen. Unsere Unternehmensphilosophie basiert auf höchster Qualität, Kundenzufriedenheit, Zuverlässigkeit und einer Kommunikation auf Augenhöhe.

Warum hat sich ISOTEC für Franchising entschieden? Warum macht diese Vertriebsform für die Branche Sinn? Wir haben uns für das Franchising entschieden, weil es zahlreiche Vorteile bietet. Durch das Franchising können

wir engagierte Unternehmer gewinnen, die die Marke ISOTEC in ihren Regionen erfolgreich etablieren. Ferner ermöglicht Franchising die Nutzung von Synergien: Die Franchisenehmer

«Durch das Franchising können wir engagierte Unternehmer gewinnen, die die Marke ISOTEC in ihren Regionen erfolgreich etablieren.»

profitieren von unserer etablierten Marke, bewährten Arbeitsabläufen, Schulungen und kontinuierlicher Unterstützung. Dies reduziert das unternehmerische Risiko, da sie auf ein erprobtes Konzept zurückgreifen können. In der Branche der Bau- und Sanierungsdienstleistungen ist Franchising besonders sinnvoll, da die Nachfrage nach professioneller Sanierung kontinuierlich wächst. Damit schafft

das Franchising-Modell eine Win-Win-Situation: Während unsere Franchisenehmer Zugang zu einem starken Brand und einem funktionierenden Geschäftsmodell haben, profitieren wir - und damit das ganze System - von einer stetig steigenden Bekanntheit. Dies ermöglicht uns, effizient auf Marktbedürfnisse zu reagieren und gleichzeitig unseren Kunden regional erstklassige Systemlösungen anzubieten.



Bernd Christian ist seit 1990 im Bereich Franchise tätig. Sein tiefes Verständnis für die entscheidenden Erfolgsfaktoren eines Franchisesystems hat ihn zu einem Experten auf seinem Gebiet gemacht. Besondere Expertise hat er sich in der sorgfältigen Auswahl geeigneter Franchisepartner angeeignet. Diese fundierte Erfahrung bringt er seit über 30 Jahren erfolgreich in seine Arbeit ein.



Bild: Depositphotos / Swiss Distribution

Wie stellen Sie sicher, dass Franchisepartner langfristig dabei sind und dies auch erfolgreich?

Unsere Franchisepartner können in allen Bereichen auf unsere spezialisierten Fachabteilungen zurückgreifen. Dabei unterstützt unsere Marketingabteilung gezielt dabei, qualifizierte Leads zu generieren. Durch unsere umfassende Vertriebsausbildung sind unsere Partner in der Lage, diese Leads in Aufträge umzuwandeln. Ebenso bieten wir Unterstützung beim Personalrecruiting, um sicherzustellen, dass diese Aufträge effizient bearbeitet werden können. Diese Massnahmen ermöglichen es unseren Franchisepartnern, sich auf das operative Geschäft zu konzentrieren und den Erfolg ihres Unternehmens zügig auszubauen und nachhaltig zu sichern. Dank unseres internen ERP- und CRM-Systems sind sämtliche Geschäftsprozesse, vom ersten Kundenkontakt bis zur Rechnungsstellung, optimal abgebildet und übersichtlich strukturiert.

Wie hat sich der Umgang mit den Franchisepartnern in den letzten Jahren verändert? Hat sich Franchising verändert?

In den letzten Jahren hat sich der Umgang mit unseren Franchisepartnern im Kern nicht verändert. Wir legen weiterhin grossen Wert auf ein wertschätzendes Miteinander, das von Vertrauen und gegenseitiger Unterstützung geprägt ist. Eine partnerschaftliche Beziehung auf Augenhöhe ist uns sehr wichtig, und wir legen Wert darauf, diese zu pflegen. Gleichzeitig wissen wir, wie wichtig die kontinuierliche Weiterbildung für alle Beteiligten ist. So stellen wir sicher, dass alle Partner in ihren speziellen Gewerken nicht nur hoch qualifiziert sind und bleiben, sondern sich auch kontinuierlich weiterentwickeln. Trotz unserer Spezialisierungen ist es uns gelungen, ein breiteres Angebot zu schaffen, das den Bedürfnissen des Marktes gerecht wird. Ein herausragendes Beispiel hierfür ist die Entwicklung des Flexbands, das speziell auf den Schweizer Markt ausgerichtet war. Diese Innovation hat nicht nur unsere Produktpalette erweitert, sondern wird mittlerweile auch in der gesamten Gruppe eingesetzt. Insgesamt zeigt sich, dass wir uns im Franchising in gewisser Weise auch weiterentwickelt haben, indem wir neue Ansätze und Technologien einführen, um auch den sich ändernden Marktbedingungen gerecht zu werden.

Was ist Ihr Rat an zukünftige Franchisepartner?

Weiterhin ist es wichtig, die optimale Vertriebssituation und die Erfolgsbilanz eines Systems zu berücksichtigen. Wir stehen für Nachhaltigkeit und langanhaltenden Erfolg, was in der aktuellen Wirtschaftslage von Bedeutung ist. Wir versuchen auch in Krisen eine stabile Grundlage zu bieten. So haben unsere Partner die besten Voraussetzungen für den eigenen unternehmerischen Erfolg.

Das Interview wurde von Melanie Käser, Geschäftsführerin von Swiss Distribution, geführt.