

Franchise-Porträt

Böden und Wände reinigen

Thoralf Dietl ist mit seinen 41 Jahren schon ein alter Hase, was Franchise-Systeme angeht. Bei Mister Minut war der gelernte Uhrmacher Gebietsleiter. Mit dieser Erfahrung hat er im März 2004 das Pilotunternehmen des französischen Franchisegebers Basic System in Landshut auf die Beine gestellt.

Spezialisiert ist Basic System auf die Reinigung von Fußböden und Decken. Mit Spezialmaschinen und chemischen Mitteln schleifen, säubern oder polieren Franchisenehmer Böden und Decken in Krankenhäusern, Handelsketten oder im Rahmen der Gewährleistung für die Bodenbelagindustrie.

Inklusive eines kleinen Transporters müssen Interessenten beim Start mit 15 000 Euro Investitionen für Maschinenpark und Reinigungsmittel rechnen. Ein entsprechender frostfreier Lagerplatz mit rund 20 Quadratmetern Fläche sollte ebenfalls vorhanden sein. Sämtliche chemischen Substanzen haben die Zulassung des Umweltbundesamtes. Eine weitere Zulassung für den Erhalt von Brandschutz- und akustischen Eigenschaften von gereinigten Decken ist noch in Arbeit.

Zudem muss jeder Franchisenehmer mit seiner örtlichen Abwasserbehörde die Einleitung von Schmutzwasser ins örtliche Abwassernetz abprechen.



Neben handwerklichem Geschick sollten potenzielle Franchisenehmer Interesse an der Vermarktung der Dienstleistung und an kaufmännischer Kalkulation haben.

„Schließlich sollte ein Franchisenehmer berechnen können, ob sich ein Auftrag lohnt“, sagt Dietl, der hauptsächlich Großkunden mit Hilfe von Subunternehmern bedient.

Die Konditionen:

Eintrittsgebühr: 12 000 Euro

Monatliche Grundgebühr: je nach Umsatz ab 350 Euro

Monatliche Werbegebühr: 150 Euro

Umsatz im 1. Jahr: 40 000 bis 50 000 Euro

Vertragsdauer: 5 Jahre

Kontakt:

www.basicsystem.fr

Beate Ferger: Tel.: 02631/3 3000

Meinung des Experten:

Bei dem vorliegenden Vertrag ist das Bemühen zu spüren, einen deutschen Franchisevertrag vorzulegen. Allerdings ist er geprägt von den Vorstellungen eines Franchisegebers, der bei einigen Formulierungen und Regelungen die Interessen eines Franchisenehmers nicht ausreichend berücksichtigt. Unabhängig von der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des angebotenen Konzepts sollten die Regelungen zur Bezugsbindung sowie die strengen Kontrollen und Werberegulierungen den aktuellen rechtlichen Gegebenheiten angepasst werden.



Thomas Doeser

wirtschaftlichen Tragfähigkeit des angebotenen Konzepts sollten die Regelungen zur Bezugsbindung sowie die strengen Kontrollen und Werberegulierungen den aktuellen rechtlichen Gegebenheiten angepasst werden.

FAHRTENKONTROLLE

Ehrlicher als der Stundenzettel

Das Fahrtenkontrollsystem „Digifahrt“ gibt es jetzt auch als von den Finanzämtern anerkanntes Fahrtenbuch. Neben der Fahrzeugnutzung mit Datum, Uhrzeit, Fahrt- und Pausendauer zeichnet das System zusätzlich die zurückgelegten Entfernungen getrennt nach privater und betrieblicher Nutzung auf. Herausragendes Merkmal ist nach Aussage des Herstellers die Konzentration auf das



Wesentliche: kein teurer Schnickschnack, keine Manipulationsmöglichkeit sowie eine kompromisslos einfache Bedienung inklusive PC-Auswertung. Interessenten können das Gerät für drei Wochen kostenlos testen.

www.broschk.com

SCHUTZHÜLLEN

Für trockene Werbung

Wer potentielle Kunden schon vor dem Betreten seiner Räume über das Leistungsspektrum informieren will, für den sind die neuen Plexiglasboxen von Hersteller Adlimit eine sinnvolle Alternative. Die Boxen sind einfach und schnell zu montieren und verschaffen Zeitschriften, Prospekten und Faltpblättern einen perfekten Schutz vor allen Witterungseinflüssen. Erhältlich in vier Größen (A4, A5, A 6/5 und A6), der Vertrieb läuft exklusiv über die Schweizer Franchisekette Ansatz Werbung.



www.ansatz.de

SERVICE

Dem Staub keine Chance

Nichts fürchtet der Kunde mehr als den Schmutz, der bei Bauarbeiten fast zwangsläufig entsteht. Mit dem von Wolfgang Gaux in Essen vertriebenen Staubschutz-System lassen sich bis zu sechs Meter hohe Räume mittels Teleskop-Alu-Stangen und Schutzfolien schnell und variabel abdichten. Selbstklebende Spezial-Reißverschlüsse, die auf die Staubschutzfolie aufgeklebt und vielfach geöffnet und wieder verschlossen werden können, ermöglichen jederzeit den Zu- und Abgang in/aus dem Arbeitsbereich.



www.gauxcon.de

FUSSBALL-POKAL

Kicken für das Image

Unter dem Motto „Meisterschuss“ startet das rheinland-pfälzische Handwerk im Rahmen der Imagekampagne „Morgen Meister“ zusammen mit dem Fußballverband Rheinland und dem Südwestdeutschen Fußballverband eine landesweite Turnierteilnahme. Die Vorrunde beginnt am 21. September auf regionaler Ebene, nach einer Zwischenrunde mit 24 Mannschaften spielen dann am 19. Oktober die besten Handwerksteams im großen Finale. Teilnehmen können nur Teams mit Handwerkern aus Rheinland-Pfalz, zugelassen sind Gesellen, Azubis, Meister, dabei ist es egal, ob Mann oder Frau. Teams können sich noch bis zum 15. August anmelden.

www.meisterschuss.info



INNOVATION

Aufladen statt wegwerfen

Mit dem patentierten Verfahren der Resulf GmbH in Altdorf lassen sich Akkus mehrfach wieder aufladen, bei Beschädigungen werden defekte Zellen fachmännisch ausgetauscht. Laut Resulf spart das gegenüber der herkömmlichen Methode – wegwerfen und neu kaufen – bis zu 70 Prozent der Kosten. Bearbeitet werden fast alle marktüblichen Akkus, die Preise für die Aufbereitung liegen je nach Kapazität, Spannung und Typ zwischen 15 und 90 Euro.



www.resulf.de