

Gründerservice

Home > Badrenovierung in 24 Stunden

Badrenovierung in 24 Stunden

Was ist das Erfolgsrezept des kürzlich mit dem Franchise-Newcomer-Award 2014 ausgezeichneten Vorarlberger Badezimmer-Spezialisten viterma?

Für alle, die etwas lernen wollen, gab und gibt es seit jeher eine einfache Erfolgsformel, die sich millionenfach bewährt hat: Man schaut sich bei den jeweils Besten der jeweiligen Disziplin um und versucht, von ihnen zu lernen. Wenn es um Franchising geht, gehört das Lustenauer Familienunternehmen viterma zu diesen Besten. Und das haben die Vorarlberger seit kurzem auch quasi amtlich. Hintergrund: Im Rahmen einer festlichen Franchise-Soirée über den Dächern Wiens am 3. April 2014 hatte der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) zum bereits fünften Mal die „Franchise-Awards“ verliehen. Die Auszeichnung für den besten „Franchise-Geber Newcomer“ war dabei prompt an das Unternehmen aus dem Ländle gegangen, das als Spezialist für Badezimmer-Renovierungen derzeit für Furore sorgt.

50 Anfragen im Monat

Eine 24 h Badrenovierung, eine Duschenovierung in lediglich 8 h und eine Sanierung der im Bad oft arg in Mitleidenschaft gezogenen Silikon-Fugen in nur drei Stunden: Schon diese Kernkompetenzen, mit denen viterma und seine Franchise-Nehmer in Österreich, aber auch der Schweiz und Deutschland erfolgreich sind, stoßen meist auf Antrieb auf großes Interesse. Kein Wunder, dass sich allmonatlich bis zu 50 Franchising-Bewerber in der viterma-Zentrale melden, um selbst 24 h Badrenovierung und die 8 h Duschenovierung anzubieten.

Viterma Produktbild

Vorher

Doch wie kam es dazu? „Vor mehr als 20 Jahren hat mein Vater begonnen, Whirlpools aus Kanada zu importieren und relativ rasch zusätzlich selbst Whirl-Wannen zu produzieren“, erzählt der 32-jährige Marco Fitz, der sich heute als Geschäftsführer um die kaufmännischen Belange des Unternehmens kümmert. Doch bevor sich der Erfolg einstellt, musste die Firma noch bezahlen – nämlich Lehrgeld.

Franchising statt Filialen

Das Geschäft mit den Whirlpool-Badewannen lief nämlich ziemlich zäh. Und auch die anfangs erprobten Vertriebskanäle bewährten sich nicht. Marco Fitz: „Das war zunächst enttäuschend.“ Doch der mittlerweile ins Unternehmen eingestiegene HAK-Absolvent, der sich nach der Matura seine Brötchen unter anderem als Tellerwäscher in einem dänischen Fischrestaurant verdient hat, und sein Vater gaben nicht auf. Und suchten nach neuen Wegen, die Marke viterma zum Erfolg zu führen.

Nachher

2004 schließlich entscheidet sich das Duo gegen ein eigenes Filialnetz und für den Aufbau eines Franchising-Systems. Und spezialisiert sich kurz darauf auf Badezimmer-Renovierungen. Viele Produktentwicklungen und zahllose Optimierungen der Montageprozeduren später ist viterma in der Lage, eine komplette Bad-Sanierung in nur drei Arbeitstagen – also innerhalb von 24 Arbeitsstunden – anzubieten. 2010 beginnt viterma, sein Franchise-System aktiv zu bewerben – der Startschuss für eine bis heute andauernde Expansion.

Rasch in die Gewinnzone

Meine Devise zum Thema Fairplay ist, dass es unser höchstes Ziel als Franchise-Geber sein

muss, dass jeder einzelne Franchise-Nehmer erfolgreich und zufrieden ist. Und zwar nicht nur finanziell.

2014 gibt es im viterma-System bereits 35 Franchisenehmer, darunter 28 in Österreich. Und die Nachfrage ist nach wie vor enorm. Kein Wunder, handelt es sich doch um ein besonders ausgefeiltes und keineswegs alltägliches Franchise-System mit familiärem Touch. O-Ton Marco Fitz: „Meine Devise zum Thema Fairplay ist, dass es unser höchstes Ziel als Franchise-Geber sein muss, dass jeder einzelne Franchise-Nehmer erfolgreich und zufrieden ist. Und zwar nicht nur finanziell.“ Doch auch die Rechnung stimmt. Der Break-Even soll „meist spätestens nach einem Jahr“ erreicht sein, verspricht das Unternehmen. Als Investitionskapital sind überschaubare 30.000 bis maximal 70.000 Euro nötig, die Franchise-Einstiegsgebühr beträgt derzeit 12.000 Euro (2014) bzw. ab 2015 16.000 Euro. Dafür gibt's das umfangreiche Know-how-Handbuch, das bewährte Ausbildungsprogramm in der viterma Vertriebszentrale im oberösterreichischen Thalheim sowie regionalen Gebietsschutz. An laufenden Gebühren sind 3,5 Prozent Franchising- und 1,5 Prozent Marketing-Gebühr (jeweils vom Netto-Verkaufsumsatz) zu entrichten.

Gründerservice & Gemeinschaft

Im Gegenzug werden Franchise-Nehmer nach Kräften unterstützt, etwa auch bei der betriebswirtschaftlichen Steuerung des Unternehmens oder der Werbeplan-Erstellung. Marco Fitz verrät, wer noch Hilfe anbietet: „Mit dem Gründerservice sind wir dann in Kontakt, wenn wir einen angehenden Franchise-Nehmer dabei unterstützen, sich selbstständig zu machen.“ Abhängig davon, ob dieser eigene Monteure beschäftigen oder zu Beginn nur im Verkauf tätig sein will, muss der Neo-Unternehmer das entsprechende (freie) Gewerbe selbst anmelden.

Doch Marco Fitz betont auch: „Wir haben ein sehr strenges Auswahlssystem entwickelt.“ Angehende Franchise-Nehmer dürften beispielsweise keine Einzelkämpfer sein und müssten in die Gemeinschaft hineinpassen.

Es ist ungemein wichtig, dass Verbesserungsvorschläge aus der Praxis an uns weitergegeben werden. Nur so kann eine Franchise-Gemeinde voneinander profitieren. Der regelmäßige Austausch ist sehr wichtig, sonst kann eine Franchise-Idee nicht funktionieren.

Tipps & ehrgeizige Ziele

Angehende Franchise-Geber ermuntert Fitz, schon beim Start wählerisch zu sein: „Die Franchise-Nehmer müssen zum System, zur Marke passen.“ Außerdem: „Um ein Franchise-System zu starten, muss das komplette System zu mindestens 90 Prozent fertig sein – halbausgereifte Dinge funktionieren nicht.“ Franchise-Nehmern wiederum rät der viterma-Profi, den Schritt in die Selbstständigkeit nur dann zu wagen, wenn sie entsprechenden Einsatz und lösungsorientiertes Denken mitbringen. Beides zeichnet indes auch Vater und Sohn Fitz aus – während sich Vater Herbert Fitz vor allem um Produktentwicklung und Qualitätssicherung kümmert, ist Marco für Marketing, Einkauf und eben das Franchisesystem verantwortlich. Und ehrgeizige Ziele hat das Duo auch: 40 bis 45 Gebiete in Österreich sollen in Zukunft mit Franchise-Nehmern abgedeckt werden.

viterma AG

Geschäftsleiter Marco Fitz

Tel. 0676 847320570, +41 71 8550441

Mail: M.Fitz@viterma.com

Web: www.viterma-franchise.com, www.viterma.com