

Franchise-System zur Regenwassernutzung

## Der Regenprofi

*Die Regenwassernutzung gewinnt zunehmend an Bedeutung und eröffnet dem Installateur interessante Marktchancen. Eine Möglichkeit an diesem Zukunftsmarkt zu partizipieren bietet das Franchise-System „der Regenprofi“\*.*

Unter dem geschützten Markenzeichen „der Regenprofi“ bietet die Firma Kordes (32602 Vlotho) ein Franchise-System mit dem Ziel an, zusammen mit zukunftsorientierten Installateuren die Marktchancen der Regenwassernutzung schnell und wirksam zu nutzen. Die Kordes Unternehmensgruppe beschäftigt ca. 250 Mitarbeiter in Deutschland und zählt sich selbst zu den führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Herstellung und des Vertriebs von wasser- und abwassertechnischen Anlagen. Die Produktpalette umfaßt Regenwassernutzungs-Systeme, Kleinkläranlagen, Abwasserpumpstationen sowie Benzin-, Öl- und Fettabscheider.

### Was bietet das Konzept?

Das „Regenprofi“-Franchise-System bietet dem Installateur – neben der Exklusivität in einem geographischen Bereich – ein Ge-

\* Informationen erhalten Interessenten per „Regenprofi“-Telefonhotline: (01 30) 75 37 50, per Fax: (0 57 33) 83 77 sowie übers Internet: <http://www.regenprofi.de>

samt-konzept von der Nutzung der geschützten Marke (Logo und Schriftzug) unter eigenem Namen, über ein umfangreiches Dienstleistungspaket bis hin zu einem ausgesuchten Produktprogramm mit kundenspezifischen Lösungen. Die Produkte selbst stammen von verschiedenen, namhaften Lieferanten mit denen es feste Verträge gibt. Desweiteren bietet die Systemzentrale Schulungen, Berechnungshilfen zur Auslegung der Anlagen sowie Werbeunterstützung in Form von Prospekten für unterschiedliche Zielgruppen (Privat/Gewerbe/Architekten). Für Regional- und Hausmessen können komplette Ausstellungsstücke und Demo-Objekte gemietet werden. Bei entsprechender regionaler oder überregionaler Dichte soll zusätzlich eine zentrale Markenwerbung zum Einsatz kommen. Eine Hotline beantwortet Fragen der Franchise-Nehmer.

Neben der raschen Bildung eines hohen Bekanntheitsgrades sieht das Konzept die unverwechselbare Profilierung und Kompetenz der regionalen Regenprofis vor. Dabei soll die Marke „der Regenprofi“ zum Synonym für Regenwassernutzungs-Systeme mit hohem Qualitätsstandard aus einer Hand werden.

### Welche Bedingungen gibt es?

Voraussetzungen, die ein zukünftiger „Regenprofi“ mitbringen muß, sind zunächst hohe fachliche Qualifikation sowie unternehmerisches Denken und Handeln. Der Betrieb sollte am Standort gut eingeführt sein und mindestens mittlere Größe haben. Die finanziellen und materiellen Bedingungen zum Einstieg:

- eine Eintrittsgebühr wird nicht erhoben
  - der monatliche Franchise-Betrag – unabhängig vom Umsatz – liegt ab dem 7. Monat bei 350 DM
  - die Erstinvestition für Geschäftsausstattung (Geschäftspapiere, Außen- und Fahrzeugwerbung, Werbeprospekte) wird mit etwa ca. 2500 bis 5000 DM von der Systemzentrale angesetzt.
- Abnahmeverpflichtungen soll es nicht ge-



ben. Allerdings wird erwartet, „daß der Franchise-Nehmer aufgrund seiner eigenen Initiative und der Möglichkeiten des Franchisesystems eine führende Marktstellung in seinem Aktivitätsbereich erreicht“.

Und was kann das ganze einbringen? Mit pauschalen Umsatz- und Ertragsrechnungen will die Systemzentrale aus Seriositätsgründen keine Franchise-Nehmer bewerben, da die Absatzchancen aufgrund regionaler Gegebenheiten (z. B. Fördergelder durch Gemeinden) sehr unterschiedlich ausfallen können. Stattdessen setzt man auf eine individuelle Berechnung. Sicherlich generell vorteilhaft für den „Regenprofi“-Franchise-Nehmer sind gewisse Wettbewerbsvorteile, Kostenreduzierungen sowie Ertragsverbesserungen, die ein „Einzelkämpfer“ nicht realisieren kann.

Die breite Vermarktung der „Regenprofi“-Marke ist – nach etwa einjähriger Vorlaufzeit – seit Jahresbeginn in vollem Gange. Bis Ende Februar waren sieben Franchiseverträge abgeschlossen. Das Interesse seitens der Installateure sei sehr groß, meint Geschäftsführer Klaus Spitzcok von Brisinski und verweist auf die Wettbewerbsvorteile des Franchise-Konzeptes. Denn ebenso wie der einzelne „Regenprofi“ alles aus einer Hand von der Systemzentrale beziehe, könne er seinerseits komplette Regenwassernutzungs-Systeme inklusive Beratung, Einbau und Wartung aus einer Hand anbieten. Marktanalysen würden bestätigen, daß dieses Komplettlösungskonzept von Bauherren und Architekten geschätzt und bevorzugt werde. □