

wenn er schon bei einem anderen Sanierungs-Unternehmen tätig war – entsprechend dem Soluto-Credo: Wir müssen täglich besser werden, um gut zu bleiben! „Der Fachkräftemangel ist auch in unserer Branche spürbar“, so Pfaffl, und berichtet von der Gegenstrategie. „Das ist auch der Grund, warum wir eine so lange Grundausbildung bei uns im Stammbetrieb durchführen: Damit wir stetig das Qualitätslevel halten können. Die Mitarbeiter der Franchise-Nehmer bekommen bei uns von Theorie bis Praxis alles geschult, wickeln dann schon selber Schadensfälle ab und gehen dann top-geschult zurück in ‚ihre‘ Betriebe.“

Die Partnerschaft

Die Soluto Franchise-Partnerschaft ist eine Partnerschaft für gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg. Diese Partnerschaft beruhe auf den Prinzipien der Selbstständigkeit, der Zusammenarbeit auf Augenhöhe, der Gemeinsamkeit, der Arbeitsteilung und der Spezialisierung, heißt es bei dem Schadenssanierer.

Alle Franchise-Partner des Soluto-Franchise-Systems sind rechtlich selbstständige Unternehmer. Sie sind im eigenen Namen und auf eigene Rechnung tätig, tragen Mitarbeiterverantwortung und übernehmen auch das Risiko für ihr eingesetztes Kapital sowie ihren wirtschaftlichen Erfolg. Und doch haben sie einen starken Partner, der hinter ihnen steht. „Da sehen wir den großen Vorteil. Was wir bieten können, besonders im Bereich der Digitalisierung: Wir haben alles zentral und als System. Wir haben die finanzielle Kraft, den Weitblick und das Know-how, den Weitblick und das Know-how, zu entwickeln zu können. Diese Chance bleibt den kleineren Unternehmen ja doch meistens verwehrt. So können wir als Franchise-Geber

”

Franchise-Systeme schaffen Synergien und diese wiederum Vorteile für den Franchise-Nehmer; die sind ‚allein auf weiter Flur‘ einfach nicht möglich.

Irena Pfaffl

“

Services bieten, der Franchise-Nehmer kann sich auf sein Kerngeschäft fokussieren und bezieht ‚Goodies‘ zum Beispiel im Bereich Marketing oder im Bereich Digitalisierung“, erläutert Irena Pfaffl.

Auf wen das System abzielt

Der zukünftige Soluto-Franchise-Partner sollte eine Unternehmer-Persönlichkeit haben, ein Netzwerker durch und durch sein sowie eine gute Vernetzung in seiner Region mit Multiplikatoren/Empfehlern mitbringen. Gewissenhaft möge er sein, Freude an der Kundenberatung haben und last but not least bereit sein, Teil eines Franchise-Systems zu werden.

Fachprofil

Branchen-Know-how sollten am Soluto-System Interessierte mitbringen, ebenso kaufmännische Kenntnisse und Erfahrung in der Mitarbeiterführung.



© Andreas Cichini



© Himmelhoch

6

Ausbildung

Sechs Wochen Soluto-Grundausbildung helfen, das hohe Qualitätslevel nach der Devise „Wir müssen täglich besser werden, um gut zu bleiben!“ zu halten.

Das System – für wen?

„Der Franchise-Vertrag wird bei uns auf acht Jahre abgeschlossen. Das hat damit zu tun, dass wir recht hohe Investitionssummen haben. Wir müssen aus Fairness dem Franchise-Nehmer gegenüber eine Vertragsdauer bieten, wo wir sagen können: ‚Du kannst das, was du investiert hast, auf jeden Fall mit dem entsprechenden Gewinn wieder zurückbekommen‘, erklärt Franchise-Expertin Pfaffl und geht weiter ins Detail: „Wenn ein Partner etwa eine Innovation, eine neue Technik einführt und in neue Gerätschaften investiert, dann wird sein Vertrag auch verlängert. Er wird neu aufgesetzt, wieder für acht Jahre. Damit der Franchise-Nehmer bei Investitionen einfach die Sicherheit hat, lang genug im System bleiben zu können.“

Die Einstiegsgebühr ins Soluto-System beläuft sich auf 35.000 €, die Franchise-Gebühr liegt bei 8% des Netto-Umsatzes, als Marketing-Beitrag wird 1% des Netto-Umsatzes eingehoben. Rückhalt und Synergien sieht Pfaffl als die größten Pluspunkte des Franchising: „Franchise-Systeme schaffen Synergien und diese wiederum Vorteile für den Franchise-Nehmer; die sind ‚allein auf weiter Flur‘ einfach nicht möglich.“