Konvertierendes Franchise - Lösung für den Mittelstand

Wir können den Wind nicht ändern, jedoch die Segel anders setzen.

1. VORSTELLUNG

Peter Nöcker (Leitung Franchise)

- Jahrgang: 1964
- Dipl.-Betriebswirt (FH), 1991
- Franchisemanager (IHK), 2013
- 10 Jahre Baustoffindustrie
- 4 Jahre GF Familienunternehmen Baustoffhandel Nöcker, Düsseldorf
- 5 Jahre Vorstand Bauzentrum Westhoff & Frie AG, Herne
- 1 Jahr Gesellschafter-GF BAUEN+LEBEN, Herne
- 5 Jahre Leitung Marketing BAUEN+LEBEN, Krefeld
- 7 Jahre Leitung Franchise BAUEN+LEBEN, Krefeld
- Referent Deutsches Franchise Institut (Schule Franchise)

+49 2151 – 4577 -310 & +49 172 292 8888

p.noecker@bauenundleben.com

1. VORSTELLUNG

1. Vorstellung
2. BAUEN+LEBEN (konvertierendes Franchisesystem)
3. Umfeld Verbundgruppen
4. Von der Allianz zum Franchise
5. Erfolgskonzept BAUEN+LEBEN
6. Leistungsbausteine BAUEN+LEBEN
7. Herausforderungen im konvertierenden Franchise
8. Feedback / Fragen / Diskussion

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)

Unterschiede nach der Art Franchisesystem

- Gründende Systeme
- Diversifizierende Systeme
- Umstrukturierende Systeme
- **Konvertierende Systeme**

Definition gem. Hubertus Böhm, Praxiswissen Franchise

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)

Das zeichnet konvertierende Franchisesysteme aus

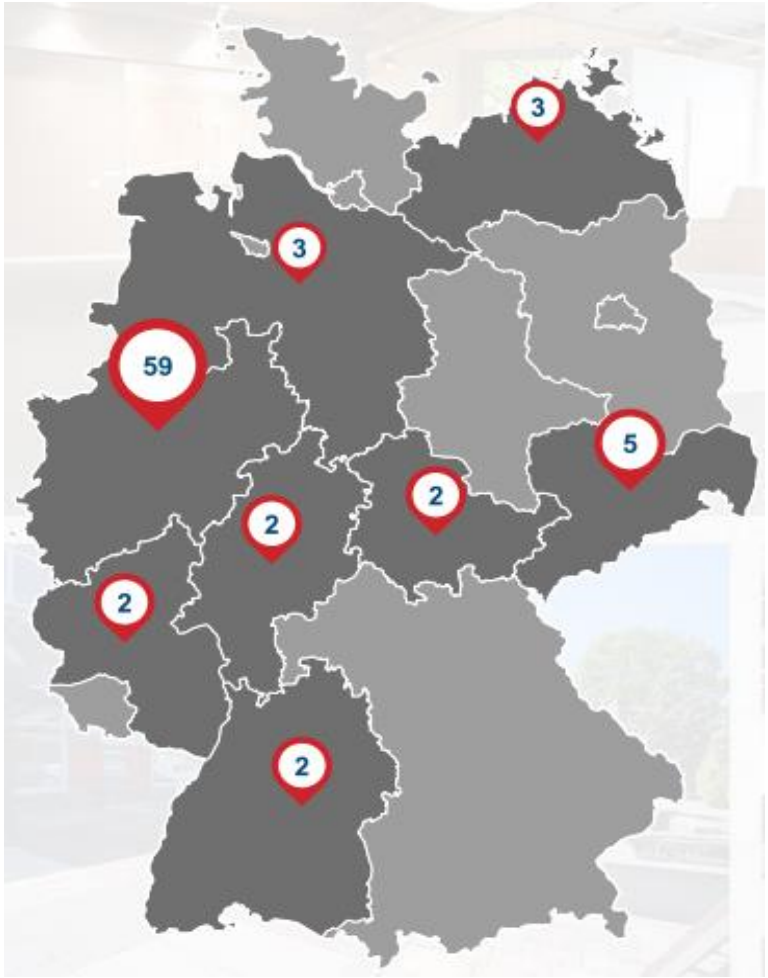
- Bestehende Unternehmen
- Fachlich erfahrene Inhaber & Team
- Vorhandene EDV, Verwaltung, Immobilien
- Eingeschränkte Zielgruppe (ca. 1.000 Betriebe)
- Weniger homogen in Auftritt, Sortiment, Organisation
- Oft Mitglieder einer horizontalen Einkaufsverbundgruppe

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)

Der Wind in der Branche

- Verdrängungswettbewerb
- Konzentration Lieferanten & Händler
- Digitalisierung / Internetvertrieb
- Mensch (Fachkräftemangel, Nachfolge)
- Komplexität (Compliance, Bürokratie)
- Veränderung Bauwesen, Technik, BIM, Trends, Vorschriften
- Energiewende, Sanierung, Wohnungsmangel, CO2

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)



1999 Gründung als Allianz
2014 Franchisesystem

80 Standorte

24 Systempartner
über 1.400 Mitarbeiter
(davon 150 B+L Service)

Außenumsatz (2022)
über 530 Mio. €

ZERTIFIKAT

DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND ZERTIFIZIERTES VOLLMITGLIED

Das Franchisesystem

BAUEN+LEBEN Service GmbH & Co. KG

erfüllt die vom Deutschen Franchiseverband e.V. und dem Internationalen Centrum für Franchising & Cooperation (ICFC) festgelegten Standards für Franchisesysteme gemäß der Systemcheck-Richtlinie des Deutschen Franchiseverbandes.

Das System ist bis zur Rezertifizierung im Februar 2025 berechtigt, das Gütesiegel als Vollmitglied des Deutschen Franchiseverbandes zu führen.

Berlin, 21. Februar 2022

Kai Enders
Präsident
Deutscher Franchiseverband e.V.

Dr. Martin Ahlert
Geschäftsführer
Ges. Unternehmens- und Netzwerkevaluation mbH

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)

3-stufiger Vertrieb: Hersteller/Handel/Verwender

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)

Wichtige Funktionen

- Lager
- Sortiment
- Beratung
- Finanzierung
- Logistik

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)

2. BAUEN+LEBEN (KONVERTIERENDES SYSTEM)

Zielgruppe Fachhändler Baustoffe-Dach-Holz (ca. 5-15 Mio.€ Umsatz)

Bauzentrum Techentin schließt sich Bauen+Leben an

Vertragsunterzeichnung. Foto: Bauen+Leben

Bauzentrum Techentin mit Sitz in Upahl (Landkreis Nordwestmecklenburg) hat sich dem Bauen+Leben-Franchisesystem angeschlossen. "Wir haben uns sehr lang mit der Zukunft unseres Betriebes beschäftigt und dabei unterschiedliche Möglichkeiten und Modelle geprüft. Das Bauen+Leben-Partnermodell hat sich für mich als das einzig überzeugende erwiesen, da es neben Einkauf auch Marketing, Vertrieb, Digitalisierung, EDV/Warenwirtschaft, Personal und Compliance beinhaltet, so Ralf Techentin Gesellschafter/Geschäftsführer. Bauen+Leben verfügt damit aktuell über 14 Franchisepartner mit insgesamt 56 Standorten.

Quelle: www.baustoffmarkt-online.de (16.01.2019)

BaustoffMarkt

Peter Nöcker (Leitung Franchise, Bauen+Leben Service) Markus Gerads (Geschäftsführer, Gerads Baufachzentrum) und Herbert Baltes (Geschäftsführer, Gebr. Baltes Gerads, v.l.). (Quelle: Bauen+Leben)

Fachhandel 02. März 2022 | Teilen auf:

Gerads Baufachzentrum schließt sich Bauen+Leben an

3. UMFELD VERBUNDGRUPPEN

Horizontale Kooperation

Beispiel Mittelstandsverband ZGV

Unternehmen: 230.000

Branchen: 45

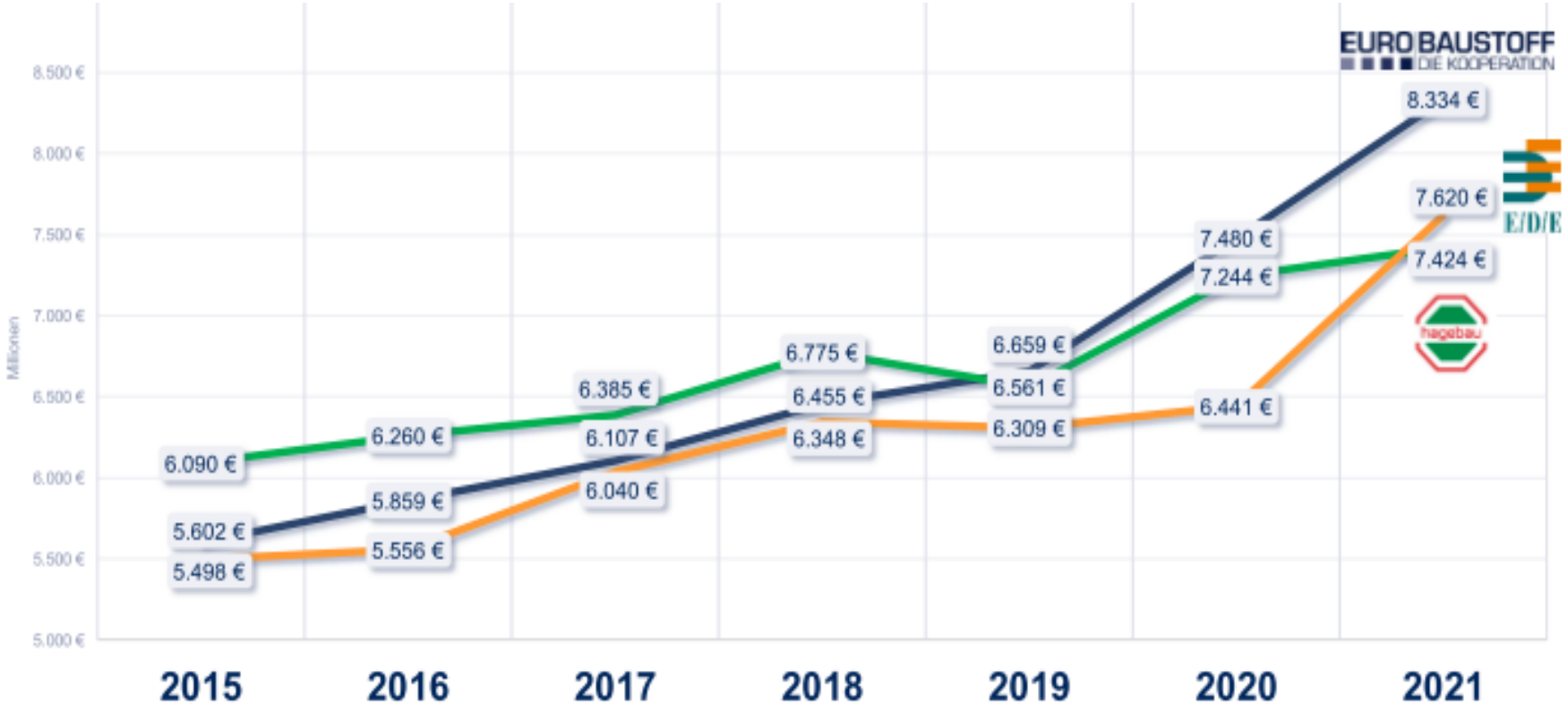
Verbundgruppen: 310

Beschäftigte: 2.500.000

Umsatz: 496 Mrd. € (= 18 % BIP)

3. UMFELD VERBUNDGRUPPEN

RANKING VERBUNDGRUPPEN (EK-Volumen in Mio.€)



HOLZ RING 1.600 Mio. €

HolzLand 1.000 Mio. €

BAUVISTA 620 Mio. €

590 Mio. €

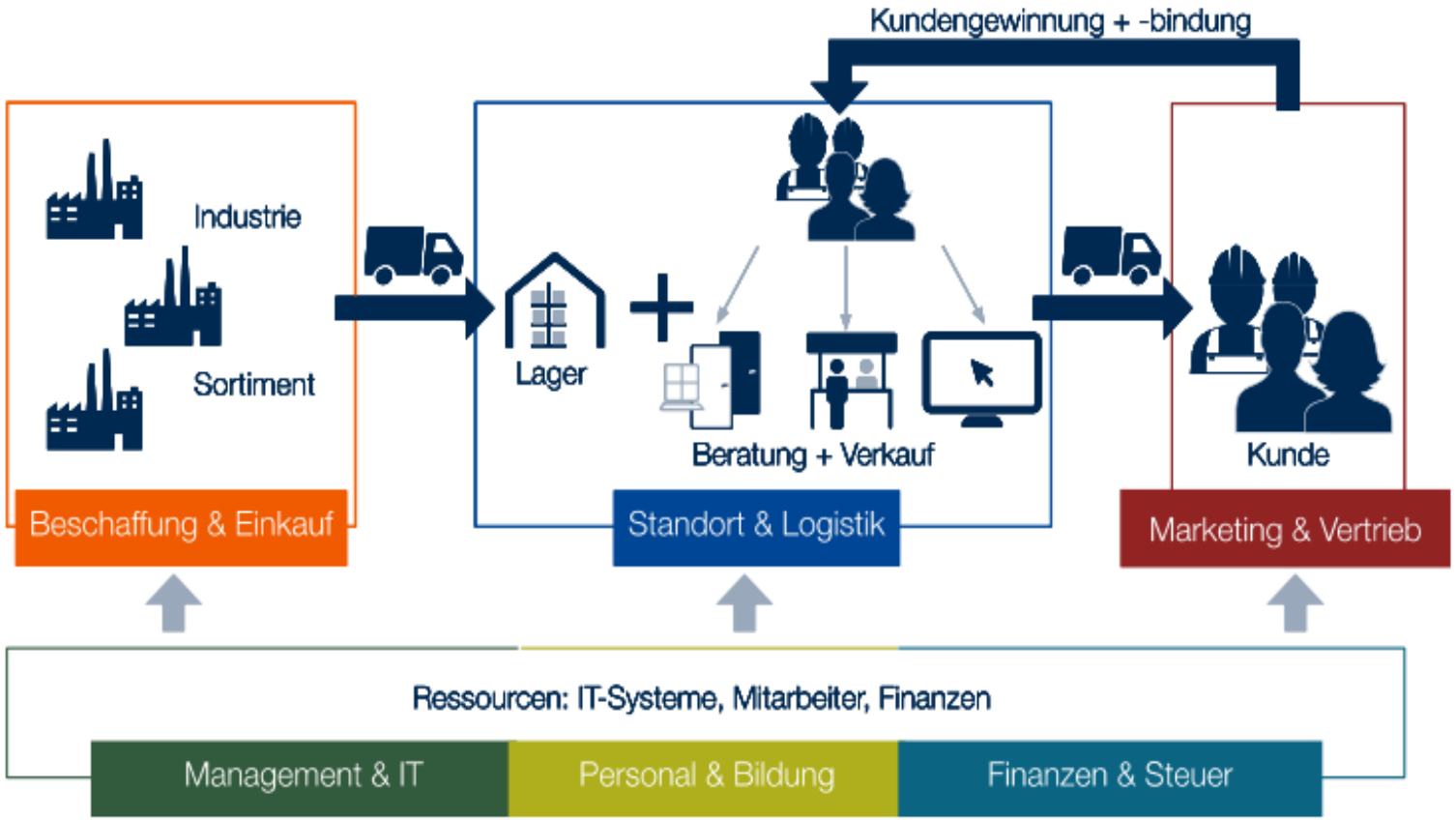
ZEB 338 Mio. €

Baustoff Verbund Süd 168 Mio. €

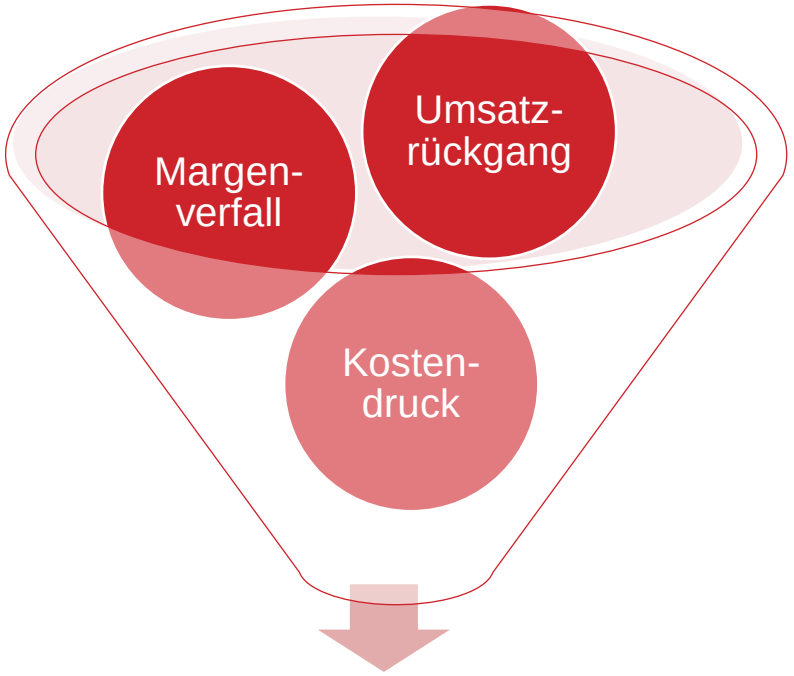
Quelle: FAZ „Die 100 Größten" Zeitraum: 2015 – 2020, 2021 Geschäftsberichte

Zentralregulierte oder -fakturierte Umsätze in 2020 oder 2021

Beispiel Leistungen EUROBAUSTOFF



Auswirkungen für die kleineren Fachhändler (1999)



Ergebnisverschlechterung / Geschäftsaufgabe

4. VON DER ALLIANZ ZUM FRANCHISE

Auch wir könnten den Wind nicht ändern, dann haben wir 1999 die Segel anders gesetzt.

Wichtige Meilensteine

GESELL
BAUEN + LEBEN

BAUSTOFFHANDEL
— ERP-Funktionen für Profis —

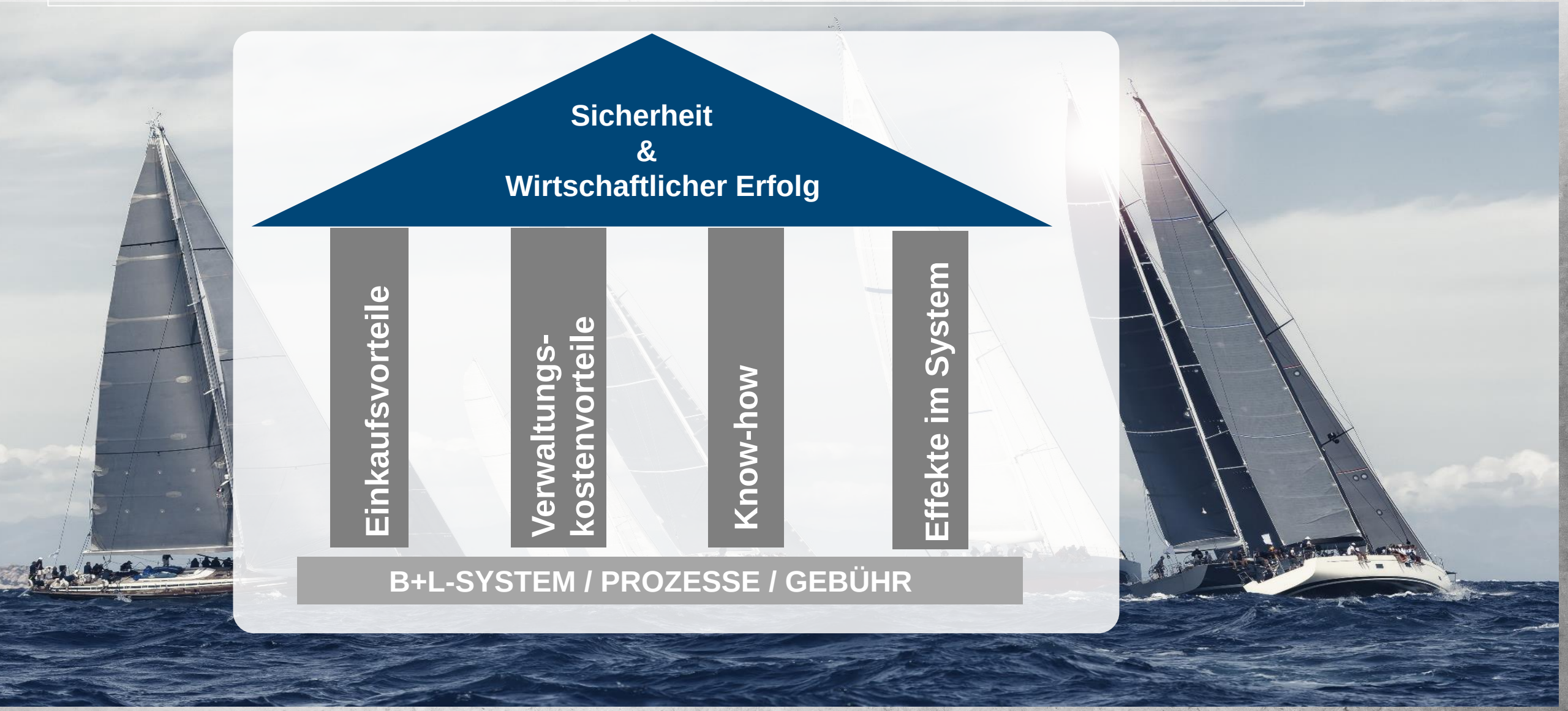
4. VON DER ALLIANZ ZUM FRANCHISE

Verbundgruppen-Dilemma in der BAUEN+LEBEN-Allianz

- 9 Gesellschafter
- 9 Stimmen/Meinungen
- Verschiedene Ziele
- Unterschiedliche Möglichkeiten
- Unterschiedliche Lebensphasen
- Fehlende Verbindlichkeit

→ Konvertierendes Franchise (2014)

5. ERFOLGSKONZEPT BAUEN+LEBEN



6. LEISTUNGSBAUSTEINE BAUEN+LEBEN

- B+L Franchisesystem
- Marke & Schutzrechte
- Know-how
- Franchisehandbuch mit Organisation
- Prozesse, Vorlagen
- Sortiment, Rahmenverträge
- Eigenmarke
- Benchmark & Betriebsvergleich
- ERFA, Schulung, Betreuung/Unterstützung …
- Compliance
- Schulung, Onboarding

- EDV & Rechenzentrum
- Unterstützung Buchhaltung
- Zentraleinkauf
- Artikeldaten
- Faktura/Rechnungsprüfung
- Personalverwaltung
- Personalentwicklung, B+L-Akademie
- Qualitätsmanagement
- Versicherungen
- Creditmanagement
- Franchisebetreuung

Das System entlastet den Betrieb, damit eine Fokussierung auf den Verkauf (Kunde) erfolgen kann.

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Herausforderung bestehende Betriebe

- Eigener Name und eigenes CD
- Große Außenwirkung für den Unternehmer im Ort
- Ausgliederung Verwaltung
- Mitarbeitende Familienmitglieder

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Herausforderung fachlich erfahrene Inhaber

- Inhaber ist Profi
- Generalist versus Spezialist (Wissensgefälle)
- Chef ist gewohnt, Anweisungen zu erteilen
- Hohe Sozialkompetenz auf Seiten des Systemgebers erforderlich

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Vorhandene Organisation, EDV, Verwaltung

- Digitalisierungsgrad
- Angst vor einer neuen EDV
- Bisher oft keine Warenbestandsführung
- Ängste vor Veränderung

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Inhomogene Gruppe

- Unterschiedliche Schwerpunkte, Sortiment
- Unterschiedliche Lagen, Immobilien, Ladengeschäft, CD
- Neben Handel teilweise auch Produktion oder Montage
- Viele verschiedene EDV-Systeme

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Systemführung

- Franchise ist People-Management
- Hohe Sozialkompetenz nötig
- Positive Einstellung zu den Systempartnern
- Menschen überzeugen und mitnehmen
- Missionar versus General
- Service-Gedanke („Ihre Probleme sind unser Job“)
- Optimale Kommunikation im System organisieren

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Anforderung Integrationsteam

- Fachleute auf Spezialgebiet (z.B. ERP-System, Kasse) aber auch
  - Hohe Sozialkompetenz nötig
  - Fähigkeit, überzeugen zu können (warum?)
  - Fähigkeit, erklären zu können (wie ?)
  - Gute und verständliche Schulungsunterlagen
  - Basis aller Schulungen ist das Handbuch
  - Überprüfung, ob der Partner das System richtig anwenden kann

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Anforderung Handbuch

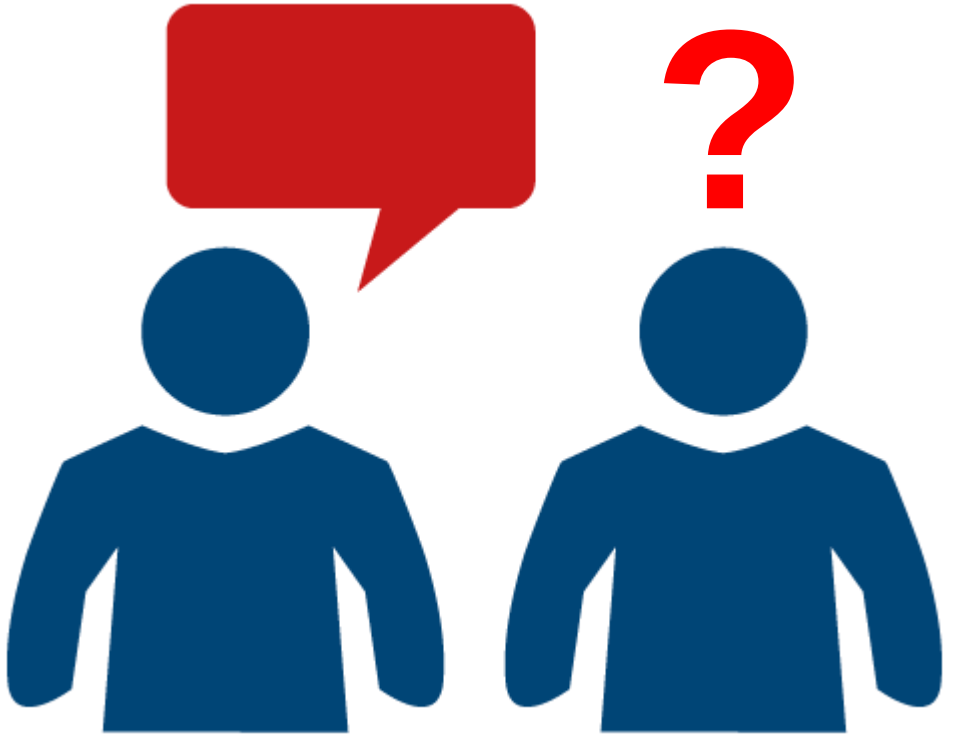
- Dokumentation zum erfolgreich Anwenden des Konzeptes
- Zielgruppe (konvertierende Unternehmer) berücksichtigen
- Handbuch muss für alle User/Leser verständlich seinen (Autor/Leser)
- Handbuch muss erklären zu können (wie das System anwenden ?)
- Handbuch muss Akzeptanz beim Anwender fördern (warum?)
- Handbuch sollte auch zur Schulung dienen

7. HERAUSFORDERUNGEN IM KONVERTIERENDEN FRANCHISE

Mitgliedschaft Einkaufsverbundgruppe

- Starke Einkaufsorientierung
- Doppelmitgliedschaften werden oft nicht geduldet
- Aufnahmekriterien (z.B. Mindestumsatz)

8. FEEDBACK / FRAGEN / DISKUSSION



Fragen, Ideen, Anregungen?

Vielen Dank!