

Franchise-System Scheiben-Doktor ist Krisengewinner

Für viele Unternehmen war das Wort des Jahres nicht „Abwrackprämie“, sondern „Finanzkrise“ - im schlechten wie im guten Sinne. So auch für das Wolfsburger Franchise-Unternehmen Scheiben-Doktor – war doch 2009 ein außerordentlich erfolgreiches Jahr. Durchschnittlich einen neuen Standort pro Monat konnte man im auslaufenden Jahr eröffnen. Vier Franchise-Partner expandierten innerhalb des Systems und eröffneten eine weitere Scheiben-Doktor Autoglaserei. Insgesamt schlossen sich 8 neue Franchise-Nehmer dem System an. Und ein Partner gewann sogar einen der begehrten Franchise-Trophäen: Thorsten Milhamke aus Lehrte machte den 2. Platz beim Franchise-Gründerpreis 2009.

<http://www.firmenpresse.de/adpics/>Das Wort „Krise“ stammt vom griechischen Wort „crisis“ ab – was schlicht und einfach „Entscheidung“ bedeutet. Und so sind es schwierige Konjunkturphasen, die oft über die Zukunft eines Unternehmens entscheiden: Wer betriebswirtschaftlich gut aufgestellt und im Kern gesund ist, hat die besten Voraussetzungen, eine solche „Krise“ nicht nur zu überleben, sondern sogar davon zu profitieren. So hatte Scheiben-Doktor beispielsweise Jahre zuvor die Zeichen der Zeit erkannt und Kooperationsverträge mit den großen Versicherungsgesellschaften geschlossen: eine nahezu krisensichere Einnahmequelle für die Partner, denn Schäden an Windschutz- und Heckscheiben gibt es immer.

Trend: Reparatur statt Neuanschaffung

Werkstattservice und Reparatur sind insgesamt ein guter Markt, und ganz besonders dann, wenn die Kunden weniger im Geldbeutel haben. Dass die Scheiben-Doktoren Austausch und Reparatur zu fairen Preisen anbieten können, geht ebenfalls auf das Konto des Franchise-Modells. Durch den Verbundcharakter werden bessere Konditionen ausgehandelt – die Gewinnspanne gibt der Franchise-Geber an die Partner und diese wiederum an die Kunden weiter. Darüber hinaus ist Scheiben-Doktor durch die enge Zusammenarbeit mit der Schwesterfirma Bus-Glas Express GmbH in der Lage, eine breite Palette an speziellen Windschutzscheiben für Busse und Wohnmobile anzubieten. Bus-Glas Express verfügt über das europaweit größte Sortiment dieser Sparte und ist Zulieferer namhafter Großhändler in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

Zwei Auszeichnungen für Franchise-Partner

Dass das Geschäftskonzept voll und ganz aufgeht, hat vor allem ein Ereignis im Scheiben-Doktor-Jahr 2009 deutlich gemacht: die Verleihung des Franchise-Gründer-Preises in Leipzig. Für den Franchise-Partner Thorsten Milhamke erhielt das Unternehmen im Mai 2009 den 2. Platz beim renommierten Franchise-Gründer-Award. Neben Engagement, Umsatz- und Ergebnisentwicklung innerhalb des ersten Gründungsjahres spielte für die Jury auch die Unterstützung des Franchise-Gebers eine wichtige Rolle. Der Preis motivierte nicht nur die Franchise-Zentrale, so weiter zu machen wie bisher, sondern auch den Gewinner Thorsten Milhamke: Er eröffnete kurz darauf einen zweiten Standort in Isernhagen und ein paar Monate später seinen dritten Scheiben-Doktor in Minden.

Ein weiteres Highlight 2009 war die Verleihung des Frannys, den Scheiben-Doktor-Gründer Dirk Wiechel an Lutz Fedderke übergeben hat. Fedderke ist Inhaber von insgesamt vier Autoglasereien und maßgeblich an der Systementwicklung von Scheiben-Doktor beteiligt. So ist der langjährige Franchise-Partner einer der Initiatoren bei der Zusammenarbeit mit den fünf großen Versicherungsgesellschaften, die zu einem der größten Markenvorteile des Unternehmens geworden ist.

Scheiben-Doktor belohnt sich selbst mit preisgekröntem Referenten

Mit insgesamt 54 Standorten schließen die Niedersachsen das Jahr ab – das sind 12 mehr als im vergangenen Jahr. Es ist das bisher erfolgreichste Jahr in der 18jährigen Firmengeschichte von Scheiben-Doktor. Die Belohnung für den Erfolg gab es übrigens schon im September: Zum Jahrestreffen der Franchise-Partner lud man den preisgekrönten Managementtrainer Antony Fedrigotti ein; er referierte zum Thema „Optimismus und Erfolg“. „Der Ansatz von Fedrigotti stimmt mit unserem Bild vom erfolgreichen Unternehmer überein“, erklärt Franchise-Managerin Maike Schmidt: „Die eigenen Stärken kennen und umsetzen – und sich nicht scheuen, auch mal Unterstützung vom Franchise-Geber holen, so lautet das Erfolgsrezept für unsere Franchise-Nehmer.“ Dass ein gutes Konzept im wahrsten Sinne des Wortes „entscheidend“ sein kann, das hat die diesjährige Entwicklung des Scheiben-Doktor-Systems aus Wolfsburg gezeigt.

Unternehmensinformation / Kurzprofil:

Der Scheiben-Doktor wurde 1988 von Dirk Wiechel in Wolfsburg gegründet und ist im Groß- und Einzelhandel sowie in der Montage von Autoglas tätig. Im Gegensatz zu den herkömmlichen Autoglasereien ist das Geschäftskonzept nicht als Sub-Unternehmer für Autohäuser ausgelegt, sondern richtet sich im Schwerpunkt direkt an den Privatkunden mit einer Autoglaspolice. Das im Franchise geführte Unternehmen in der Autoglasbranche ist derzeit mit 54 Standorten bundesweit tätig. 2008 konnte der Scheiben-Doktor einen Gruppenumsatz von ca. 17 Millionen Euro erzielen.

Weitere Infos zur Pressemeldung:

<http://scheibendoktor.de>

Diese Seite kommt von

<http://www.firmenpresse.de>

Die URL für diese Seite ist:

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo149823.html>