SCHADEN.NEWS



10.07.2019

SCHEIBEN-DOKTOR: WAS BRINGT DAS FRANCHISE-SYSTEM DEM BETRIEB?

Seit 26 Jahren ist Betriebsinhaber Jörg Hammer in der Autoglas-Branche tätig. "Scheiben-Doktor bietet mir die Möglichkeit, Kunden zu gewinnen, die ich als freier Autoglas-Betrieb nicht ansprechen könnte", erklärt der Unternehmer. Das sei wichtig, schließlich steige die Zahl an werkstattgebundenen Verträgen konstant. "Gut, dass ich mit dem Franchise-System einen starken Partner an der Seite habe", betont Jörg Hammer.

An zwölf Standorten in und um Aachen ist der Betrieb inzwischen vertreten. "Vom ersten Tag als Franchise-Partner an hat mich Scheiben-Doktor dabei unterstützt, mein Geschäft auf- bzw. auszubauen", erinnert sich der Betriebsinhaber. Wenn gewünscht, erhalten Unternehmer in den Bereichen Standortanalyse, Investitionsplanung und der Erstellung eines Businessplans Unterstützung sowie regelmäßige Beratung, Betriebsvergleiche, bei der Mitarbeitersuche und bei der Ladeneinrichtung.

"WIR WERDEN IM MARKT VON DEN KUNDEN WAHRGENOMMEN"

Doch nicht nur bei der Unternehmensplanung, sondern auch im täglichen Geschäft erhält Jörg Hammer Unterstützung von Scheiben-Doktor, beispielsweise beim Einkauf von Scheiben, Hilfsstoffen oder CSC-Tools. Außerdem profitieren Betriebe vom Know-how der Klebetechnik durch die Carlofon GmbH sowie vom Bekanntheitsgrad: Das Design mit seinem markanten Gelb ist ein absoluter Hingucker. So werden wir im Markt von unseren Kunden wahrgenommen."

REGELMÄSSIGE SCHULUNGEN

Zu den Kunden, die Jörg Hammers zwölf Standorte aufsuchen, zählen unter anderem Kfz-Werkstätten, Flotten, Autovermieter als Gewerbekunden – aber auch Endkunden, deren Versicherungen die Aufträge in den Betrieb steuern. "Insbesondere nicht markengebundene Autohäuser finden jeden Tag den Weg zu uns." Zwölf Mitarbeiter beschäftigt Jörg Hammer inzwischen in seinem Unternehmen, darunter Kfz-Mechatroniker und Karosseriebauer. Besonders das Thema Kalibrierung beschäftige ihn und sein Team. "Wir waren vor vielen Jahren, als das Thema Kalibrierung aufkam, eine der ersten Autoglasereien, die in Vermessungs- und Kalibriertechnik investiert haben. Davon profitieren wir noch heute. Bei der LKW-Kalibrierung haben wir in eine Multimarkenlösung investiert und können diese Dienstleistung auf hochmodernem Standard anbieten." Dem Betriebsinhaber ist es wichtig, dass seine Mitarbeiter auf diesem Gebiet stets auf dem aktuellen technologischen Stand sind. Um das Know-how der Scheiben-Doktor-Partner immer aktuell zu halten, bietet das Franchise-System regelmäßig Schulungen an.

Ina Otto