

Werkzeugvermietung im Franchise-System

Geschäftsführer Stefan Trippler über das Konzept von Rentas und die Gründe für den Erfolg

ESSEN (GM). Franchising boomt, wie der Deutsche Franchise-Verband e.V. in einer neuen Studie feststellte. Immer mehr Unternehmer starten mit einem bereits erprobten und bewährten Geschäftsmodell in die eigene Selbständigkeit. Aktuell führen gut 56 000 - doppelt so viele wie noch 1997 - einen Franchise-Betrieb. Die Zahl der Franchise-Geber stieg in den letzten zehn Jahren von 600 auf 910. Einer der Top 100 ist die Rentas GmbH, die als einziger freier Anbieter Deutschlands im Franchise-System Werkzeugvermietung in Baumärkten betreibt. Geschäftsführer Stefan Trippler beantwortet die wichtigsten Fragen zum Thema Franchise, dem Rentas-Konzept und der weiteren Entwicklung des Unternehmens.

Deutsches Baublatt: Werkzeugvermietung in Baumärkten – was genau beinhaltet das Rentas Konzept?

Stefan Trippler: Viele Baumärkte haben zwar ein umfangreiches Produktangebot, bieten aber keine Dienstleistungen wie beispielsweise Vermietung von Werkzeugen und Kleingeräten et cetera – eine Lücke, die Rentas mit seinen Service-Centern schließt. Das Angebot beinhaltet neben einem Mietsortiment von circa 150 verschiedenen Geräten für Bau, Heim und Garten auch Reparaturannahme, Ersatzteilbestellung und Schärfservice. Die Service-Center befinden sich als Shop-in-Shop-Lösung direkt in den Baumärkten oder auf dem Baumarktgelände, das heißt, der Kunde muss keinen Umweg machen. Betrieben werden sie von Franchise-Nehmern, die in ein bestehendes, funktionierendes System einsteigen und damit ihr persönliches unternehmerisches Risiko verringern.

Deutsches Baublatt: Rentas zählt laut der kürzlich erschienenen Studie des Unternehmermagazins impulse zu den 100 Top-Franchise-Systemen Deutschlands. Was ist das Besondere an Ihrem Geschäftsmodell?

Stefan Trippler: Wir haben uns im Vergleich zum Vorjahr sogar nochmals um zehn Plätze auf Rang 88 verbessert. Für uns ein tolles Ergebnis, schließlich sind so bekannte Namen wie McDonald's,

Avis und Apollo-Optik mit dabei. Es beweist, dass wir mit unserem Konzept auf einem erfolgreichen Weg sind – eine Rückmeldung, die wir auch im täglichen Geschäft mit unseren Partnern erhalten. In unserem System profitieren Kunden, Baumärkte und natürlich die Franchise-Nehmer, ein Drei-Gewinner-Modell also. Aus Kundensicht sind das umfangreiche Sortiment sowie die Beratungs- und Serviceleistungen interessant. Die Baumärkte können ihren Kunden ein zusätzliches Plus bieten, ohne sich selbst um das Vermietgeschäft kümmern und Personal vorhalten zu müssen. Die Franchise-Nehmer wiederum profitieren von einem ausgereiften, praxiserprobten Geschäftskonzept sowie den mehr als tausend Kunden, die den Baumarkt besuchen.

Deutsches Baublatt: Ein schlüssiges Konzept – warum aber betreiben Sie die Service-Center nicht selbst, sondern durch Franchising?

Stefan Trippler: Franchising hat den Vorteil, dass Arbeitsteilung und Spezialisierung – das Grundprinzip jeder Produktivitätssteigerung – optimal erfüllt sind. Die Franchise-Nehmer können sich auf das Vermietgeschäft und ihre Kunden konzentrieren, wir als Franchise-Geber darauf, unser Konzept, die Arbeitsabläufe, Organisationsstrukturen sowie das Standortnetz weiter zu entwickeln. Durch die



Stefan Trippler, Geschäftsführer von Rentas. Foto: Rentas

vielseitigen Ausbaumöglichkeiten ist ein schnelleres, aber dennoch gesundes Wachstum des Systems möglich. Die unternehmerische Eigeninitiative und hohe Motivation der Franchise-Nehmer führen aus unserer Erfahrung außerdem zu einem guten Kundenservice und damit zur Kundenzufriedenheit.

Deutsches Baublatt: Sicher ist nicht jeder zum selbständigen Unternehmer geboren. Was sollte ein potenzieller

Franchise-Nehmer mit sich bringen, um erfolgreich zu sein?

Stefan Trippler: In wenigen Worten: technisch versiert und gut im Umgang mit Kunden sein. Unsere Franchise-Nehmer haben üblicherweise eine technische oder kaufmännische Ausbildung, das fehlende notwendige Wissen erhalten sie von uns in einer mindestens vierwöchigen Ausbildung ebenso wie Unterstützung im Marketing, bei der Shop-Eröffnung und durch ein eigens für Rentas erstelltes EDV-Mietprogramm. Außerdem profitieren sie von einem Erfahrungsaustausch untereinander. Auch wenn unser Konzept ausgereift und vielfach praxiserprobt ist, liegt es jedoch an jedem Franchise-Nehmer selbst, was er daraus macht.

Deutsches Baublatt: Rentas ist momentan an über 30 Standorten vertreten. Wie sehen Ihre Pläne für die weitere Entwicklung des Franchise-Systems aus?

Stefan Trippler: Wir planen pro Jahr circa zehn bis 15 neue Standorte zu eröffnen. Langfristig gesehen, wollen wir zusätzlich ein Kleinfächenkonzept auf dem deutschen Markt etablieren, das es uns ermöglicht, jeden Baumarkt in Deutschland mit einem, zu seinem Sortiment und seinen Kunden passenden Service-Center auszustatten. Das Vermietangebot in deutschen Bau-

märkten ist aktuell noch eher schwach ausgeprägt, wächst aber sehr schnell an – eine Herausforderung, der wir uns gern stellen, denn der Trend zum Selbsterwerb hält an. Hat der Baumarktkunde erst einmal gesehen, was ihm an Service und damit an zusätzlichen Möglichkeiten geboten wird, kommt er sicher auf unsere Franchise-Nehmer zurück.

Deutsches Baublatt: Seit Ende 2007 ist Rentas ein Tochterunternehmen der MVS Zeppelin GmbH & Co. KG. Wie wirkt sich das auf die weitere Entwicklung von Rentas aus?

Stefan Trippler: Für uns bedeutet dies eine deutliche Stärkung unserer Position und mehr Möglichkeiten bei der Unterstützung unserer Franchise-Nehmer. Wir denken beispielsweise über die Entwicklung von Finanzierungsmodellen nach, die sie in die Selbständigkeit begleiten, oder darüber, selbst Service-Center zu eröffnen, die später von einem Franchise-Nehmer übernommen werden können, um ihm so den Einstieg zu erleichtern. Darüber hinaus profitieren die Franchise-Nehmer von einem breiteren Angebot, da sie Maschinen und Geräte von MVS Zeppelin zumieten können beziehungsweise den Kontakt vermitteln können – ein Faktor, der bei unseren Franchise-Nehmern positiv angekommen ist.

Anzeige

Cat Radlader 950H bis 980H (18t bis 30t)

Mit Komfort mehr bewegen

Cat Radlader setzen schon immer Maßstäbe hinsichtlich Fahrerkomfort und einfacher Bedienung. Bei der Entwicklung der neuen Maschinen der Serie H wurde außerdem die Vibrationsbelastung für den Fahrer ganz entscheidend reduziert. Komfort ist kein Luxus – er sichert die Leistungsfähigkeit Ihres Fahrers. So profitieren Sie den ganzen Arbeitstag von der hohen Umschlagsleistung und Betriebssicherheit Ihres Cat Radladers.



Komfortkabine mit Deluxe-Sitz

Innovative Direktlenkung

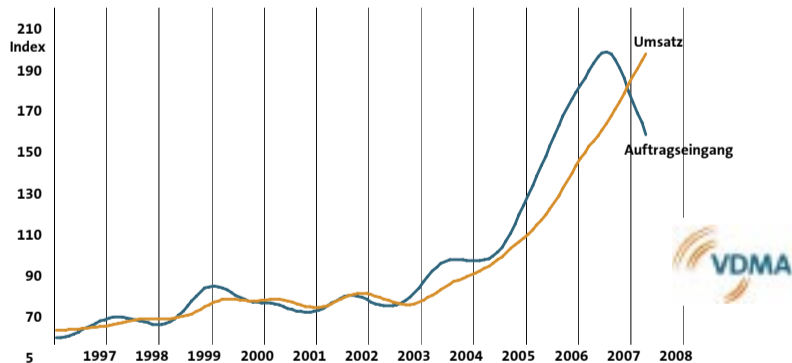
Plattform: Sicherer Auf- und Abstieg

Die Bilder können Sonderausrüstungen zeigen, die nicht in der Grundausstattung enthalten sind.

Inlandsgeschäft verliert an Fahrt

VDMA erwartet Rückgang bei Umsätzen für das nächste Jahr

FRANKFURT AM MAIN. Wegen des guten Auftragspolsters der Unternehmen der Branche hält der Fachverband Bau- und Baustoffmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) auch zur Jahresmitte an der Umsatzprognose von Plus acht Prozent fest, die er zu Beginn des Jahres aufgestellt hatte. „Die gesamte Branche käme demnach auf ein Umsatzvolumen von 16,5 Milliarden Euro“, sagte Dr. Peter Hug, Konjunkturexperte für Bau- und Baustoffmaschinen, auf der Vorstandssitzung seines Verbandes in Haigerloch.



Entwicklung der Auftragsgänge und Umsätze bei Bau- und Baustoffmaschinen von 1997 bis 2008. Grafik: VDMA

Im ersten Halbjahr 2008 sind die Auftragsgänge bei Baumaschinen im Vergleich zum Vorjahr um 23 Prozent zurückgegangen. Da die Unternehmen aber noch über ein großes Auftragspolster verfügen, liegen die Umsätze um 14 Prozent im Plus. Anders sieht die Lage bei Baustoff-, Glas- und Keramikmaschinen aus. Hier stiegen die Auftragsgänge im ersten Halbjahr um 20 Prozent real, die Umsätze um 15 Prozent. Im Inland hat insbesondere das Serienmaschinengeschäft an Fahrt verloren. Abflüsse von Gebrauchsmaschinen aus dem Inlandsmarkt gen Osten erfolgten heute nicht mehr im Umfang der vergangenen Jahre, stellte Hug fest. Die Energie- und Rohstoffpreise drücken die Margen. Für verstärkten Wettbewerbsdruck sorgt der starke Euro. Das Exportgeschäft läuft je nach Teilbranche unterschiedlich. Bei Baumaschinen sanken die Auslandsaufträge um real 19 Prozent. Grund dafür waren Nachfrageeinbrüche im US-Markt sowie in England und Spanien.

Die Baustoffmaschinen verzeichnen ein reales Auftragsplus aus dem Ausland um 22 Prozent. Sie profitieren von starker Nachfrage in Osteuropa und Asien. In dieser Region entwickelt sich die Investitionsneigung bei Bau- und Gewinnungsbetrieben positiv, so dass Hug davon ausgeht, dass hier auch auf mittlere Sicht gute Geschäfte zu machen sind. Die Baustoffmaschinensparte legte darüber hinaus in Märkten wie dem Mittleren Osten und Lateinamerika zu. Nach Prognosen des VDMA-Fachverbandes werden die Auftragsbestände 2009 weitestgehend abgebaut sein. Das hat einen kräftigen Rückgang der Umsätze im Baumaschinengeschäft zur Folge. Hug erwartet für 2009 einen Rückgang der Umsätze mit Baumaschinen „made in Germany“ um knapp acht Prozent und einen Anstieg der Umsätze mit Baustoff-, Keramik- und Glasmaschinen um rund zehn Prozent. Das ergäbe einen Branchenumsatz von rund 15 Milliarden Euro.

Zeppelin Baumaschinen GmbH • Graf-Zeppelin-Platz 1
85748 Garching bei München • Tel. 089 32000-0 • Fax 089 32000-299
zeppelin@zeppelin.com • www.zeppelin.de

ZEPPELIN **CAT**