

# handwerk. magazin

01 / 2020

für unternehmerischen Erfolg

Mehr Infos unter  
[www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

**Sicherheit ist.**  
wenn man sich von  
Anfang an auf einen  
erfahrenen Partner  
verlassen kann.

**SIGNAL IDUNA**  
gut zu wissen



**Serie  
Ausbildung**  
So tickt die  
neue Generation  
**Z**



Welche rechtlichen und steuerlichen Änderungen für Ihren Betrieb wichtig sind – und was Sie bei IT, Fuhrpark, Geldanlage und Versicherung im neuen Jahr beachten müssen.

**Handwerkskonjunktur**  
Warum es weiter  
gut läuft

**Versicherungs-Innovationen**  
Was die neuen  
Produkte leisten

**Rechnungen**  
Wie Fehler richtig  
korrigiert werden



**Peter Weiß**, Schreinermeister im hessischen Fernwald, hat die Franchise von seinem Vater übernommen.

# TREPPEN bauen nach System

Das von Treppenmeister angebotene System zum Treppenaufbau ist so begehrt, dass es Wartelisten zum Einstieg gibt. Freie Gebiete ergeben sich vor allem durch Nachfolgeregelungen.

Autorin **Jennifer Garic** Fotograf **Bert Bostelmann**

**P**eter Weiß hat sich nicht fürs Franchising entschieden, er wurde „hineingeboren“. So erzählt es der Schreinermeister aus dem hessischen Fernwald mit einem Augenzwinkern. Denn schon sein Vater hat den Familienbetrieb Mitte der 1970er-Jahre an das Franchisesystem „Treppenmeister“ angeschlossen. Dabei dürfen die Partnerbetriebe eine patentierte Treppenbauweise anbieten, außerdem gibt es Schulungen, ein gemeinsames Marketing, gemeinsame Planungssoftware und gemeinsame Showrooms. „Überzeugt hat meinen Vater die kollegiale Zusammenarbeit und der regelmäßige Austausch mit anderen Schreiner im System“, sagt Weiß.

Die <b>Konditionen</b>	
<b>Einstiegsgebühr</b>	13.000 Euro
<b>Monatl. Grundgebühr</b>	6,5 % v. Treppenumsatz (degressiv)
<b>Werbegebühr</b>	1 % v. Treppenumsatz
<b>Nettoumsatz im 2. Jahr</b>	150.000 Euro <sup>1</sup>
<b>Vertragsdauer</b>	2 Jahre (Erstlaufzeit)
<b>Startinvestitionen</b>	circa 15.000 Euro
<b>Franchise-Nehmer</b>	100 (in Europa)
<b>Voraussetzungen</b>	finanziell gesunder Schreiner- oder Zimmereibetrieb, der Massivholz verarbeiten kann und Treppen
<b>Internetadresse</b>	<a href="http://treppenmeister.com">treppenmeister.com</a>

1) Durchschnittswert mit breiter Streuung

Auch für ihn als Nachfolger ist der Netzwerk-Effekt einer der wichtigsten Gründe gewesen, dem Franchisesystem treu zu bleiben: „Wir können uns offen austauschen, weil wir zwar das Gleiche tun, aber eben keine Konkurrenten sind.“

## **PARTNER IN DER 3. GENERATION**

Dafür sorgt der strenge Gebietsschutz bei Treppenmeister: „Wir haben uns ein recht großes Einzugsgebiet gesichert, in dem wir mit 25 Mitarbeitern heute gut die Nachfrage bedienen können“, sagt der Schreinermeister. Mit seinem Sohn steht schon der dritte Treppenmeister-Chef in den Startlöchern, der System und Gebiet übernehmen will. **hm**

## Eigenschaften Was neue Partner brauchen

- # EINEN EIGENEN GESUNDEN BETRIEB IM SCHREINER- ODER ZIMMERERGERWEK
- # ERFAHRUNG UND KENNNTNISSE IN DER MASSIVHOLZVERARBEITUNG
- # UNTERNEHMERISCHES DENKEN INKLUSIVE VERTRIEBSORIENTIERUNG
- # BEREITSCHAFT ZU LANGJÄHRIGER PARTNERSCHAFT MIT ALLEN HÖHEN UND TIEFEN

Wer bei Treppenmeister einsteigen will, braucht vor allem Geduld: In Deutschland und der Schweiz ist das System bereits flächendeckend vertreten, sodass keine Gebiete mehr frei sind. Eine Chance zum Neueinstieg ergibt sich vor allem durch Nachfolgeregelungen für ausscheidende Partner. Das System wächst derzeit besonders in Österreich und Frankreich. Als zweites Standbein für Tischler oder Schreiner funktioniert das System zwar prinzipiell auch, ist aber dafür aus Sicht der Systemzentrale eher nicht gedacht. Neun von zehn Partnern stellen deshalb nach Auskunft von Treppenmeister im Laufe ihrer Partnerschaft komplett auf Treppenbau um.

## Alleinstellung Auf diese Erfolgsfaktoren setzt das System

# 1

### Etablierte Marke mit hoher Bekanntheit

Treppenmeister vermarktet seine nach einem patentierten und geschützten System gebauten Treppen seit mehr als 40 Jahren und hat sich dadurch einen hohen Bekanntheitsgrad im europäischen Markt aufgebaut. In Deutschland und der Schweiz sieht sich Treppenmeister inzwischen als Marktführer für Designtreppen in Ein- und Zweifamilienhäusern.

# 2

### Patentiertes Know-how für alle Partner

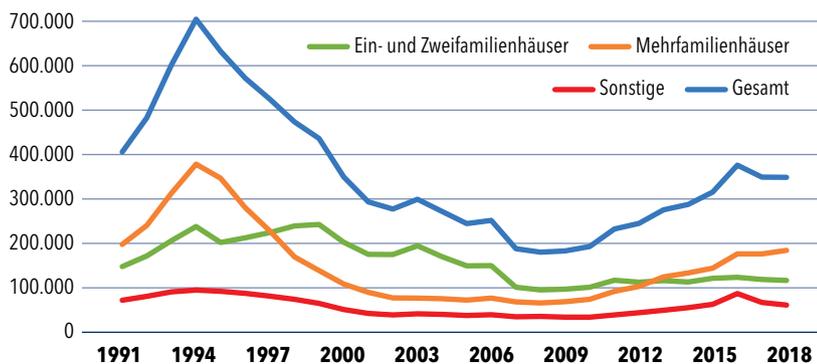
Jedes Mitglied im System erhält Lizenzen für den Bau von Systemtreppen mit der entsprechenden Zulassung. Inbegriffen ist darüber hinaus die Nutzung der zum Treppenbau erforderlichen CAD- und CAM-Software, darüber hinaus erhalten alle Partner Unterstützung in Form von gezielter Weiterbildung zur Rationalisierung ihrer eigenen Treppenfertigung.

# 3

### Gezielte Hilfen für Planung und Verkauf

Wer ein neues Treppenstudio aufbauen oder seine Verkaufsräume optimieren möchte, erhält dabei tatkräftige Unterstützung von der Systemzentrale. Gleiches gilt für Partner, die ihr Marketing professioneller gestalten wollen. Hier unterstützt die Zentrale sowohl bei der klassischen Offline- als auch bei den inzwischen angesagten Online-Marketing-Maßnahmen.

## Markt Stagnation im Hausbau verschärft Konkurrenz



Marktbeobachter erwarten, dass der Bau von Ein- und Zweifamilienhäusern (deren Bauherren die Hauptzielgruppe von Treppenmeister sind) in Deutschland, Österreich und der Schweiz in den nächsten Jahren stagnieren und mittelfristig leicht zurückgehen wird. Es ist also anzunehmen, dass die Konkurrenz auf dem Markt in den kommenden Jahren schärfer wird. Treppenmeister will mit der etablierten Marke und mit aktivem Vertrieb und Marketing den „Umsatz halten bzw. ausbauen“, um die erreichte Marktposition „zu festigen“.

### DOESERS URTEIL



Unser Bewerter:  
Rechtsanwalt Thomas Doeser

## Fair trotz klarer Vorgaben

**B**ei Treppenmeister handelt es sich um einen B2B-Franchisegeber für den Bau und den Vertrieb von Holztreppen, der schon seit 1975 auf dem Markt vertreten ist. Ein wesentliches Element des Angebots sind patentierte Produkte und Beschläge, die einer Bezugsbindung unterliegen. Der Franchisevertrag ist professionell gestaltet und enthält im zulässigen Umfang stringente Regelungen.

Interessenten sollten in jedem Fall die standortbezogene Geschäftsplanung vor Vertragsabschluss hinterfragen und Einsicht in das im Vertrag genannte Betriebshandbuch verlangen. Die Erstlaufzeit ist mit zwei Jahren ab Unterzeichnung in Anbetracht der erforderlichen Investitionen eines Franchisenehmers etwas kurz, weshalb man vor dem Einstieg durchaus nach dem Return of Investment fragen sollte.

Alle Partner müssen nach den Vorgaben des Franchisegebers ein Treppenstudio einrichten und führen. Zudem unterliegt jeder Partner einem klar definierten Vertriebsziel, welches im Vertrag bei Nichterreichen auch sanktioniert ist. Die jahrzehntelange, erfolgreiche Marktpräsenz des Systems spricht jedoch für die stringente Gestaltung. **me**