

## Partnerschaft trotz Preisdumping

Franchising ist ein Geschäftsmodell, das zwar oft kritisch gesehen wird, sich aber vielerorts bestens bewährt hat. Auf Franchise-Partnersuche ist aktuell Martin Gruber, Wiener Malermeister und Geschäftsführer von Getifix. **Dominique Platz im Gespräch mit Martin Gruber**



Getifix-Österreich-Geschäftsführer Martin (l.) und Michael Gruber vor der Werkstadt in der Wiener Pillergasse

### IM INTERNET:

Mehr Informationen zu Getifix gibt es unter: [www.getifix.at/partnerwerden](http://www.getifix.at/partnerwerden)

**K**aum ein Begriff ist so stark mit der Kommerzialisierung des 20. Jahrhunderts verwoben wie jener des Franchising. Im 21. Jahrhundert aber sind Franchisesysteme keineswegs nur mehr in Verbindung mit Fast-Food-Ketten zu finden. Im Handwerk beispielsweise sind sie eine veritable Alternative zum allgemeinen Preisdumping-Trend, wie Martin Gruber im Interview mit color erklärt.

**color: Seit 1902 steht Ihr Betrieb, die Malerei Gruber im 15. Wiener Gemeindebezirk, für Qualität und Traditionsbewusstsein. 2008 haben Sie sich entschieden, Partner des deutschen Franchisedienstleisters Getifix zu werden. Heute sind Sie gemeinsam mit ihrem Bruder Michael Geschäftsführer für Österreich der Marke Getifix/Getitec. Wieso dieser Schritt?**

**Martin Gruber:** Im Jahr 2007 hat Getifix uns angeschrieben, als das Unternehmen nach Österreich expandieren wollte. Wir waren damals einer der attraktivsten heimischen Betriebe – und sind es noch (lacht). Sven Rotfuß von Getifix Deutschland hat uns dann in unserem Betrieb besucht und wir waren recht schnell begeistert vom System Getifix. Herr Rotfuß hat dann allerdings eine Green Card für die USA gewonnen, die er nicht ablehnen wollte. Aufgrund der guten Beziehungen haben wir uns entschieden, die Geschäftsführung für Österreich zu übernehmen.

**Das Franchisingssystem wird oft mit Fast-Food-Ketten in einem Atemzug genannt. Wie muss man sich das System Getifix für Malereibetriebe vorstellen?**

Mit einem weinenden Auge beobachten wir schon seit Längerem den Trend zum Preisdumping im Handwerk. Unser Rezept ist: Wer sich von den Mitbewerbern positiv abhebt, muss das Spiel nicht mitspielen. Für unsere Partner bedeutet das ein ganzheitliches Konzept

mitsamt Marketingaktionen, Seminaren zur Weiterbildung sowie Produktrabatten, technischem Support und derlei mehr. Aktuell suchen wir interessierte Partnerbetriebe in allen Bundesländern, die ihr Profil schärfen und ihren Kunden zusätzliche Dienstleistungen anbieten möchten.

**Welche Grundvoraussetzung muss ein Betrieb denn mitbringen, um Partner zu werden?**

Prinzipiell kann jeder Betrieb aus dem Bereich Baunebengewerbe Partner werden, wenngleich Profesionisten aus der Malerei, dem Trockenbau und der Bauwerksabdichtung uns thematisch am nächsten stehen. Wichtig ist vor allem ein ernsthaftes, nachhaltiges Interesse der Partnerbetriebe an den von uns angebotenen Dienstleistungen Schimmelpilzsanierung, Innendämmung, Bauwerksabdichtung sowie Balkon- und Terrasseninstandsetzung. Es nützt nichts, einmal ein Seminar besucht zu haben und das Ganze dann schleifen zu lassen. Es ist uns vielmehr ein Anliegen, dem Partnerpersonal optimales Know-how zu vermitteln. Die Mitarbeiter werden von uns geschult und schließen mit einer TÜV-Prüfung ab. So stellen wir sicher, dass unsere hochwertigen Materialien tatsächlich fachgerecht verarbeitet werden, die Endkunden zufrieden sind und jederzeit wieder zu unseren Partnerbetrieben kommen.

**Und was erzählen Sie jenen, die sich nur von Zahlen, nicht von Seminaren und Weiterbildung überzeugen lassen?**

Was unseren Betrieb angeht, so kann ich sagen, dass wir im ersten Jahr seit der Getifix-Kooperation 40.000 Euro zusätzlich erwirtschaftet haben. Im Folgejahr waren es dann 80.000 und aktuell stehen wir bei 120.000 Euro Mehreinnahmen jährlich durch Getifix-Auftragsleistungen – und das mit 35 Mitarbeitern.