

GEPA/MOTORIST MOEWERT

Die Außenansicht des Bauhaus-Standorts in Lübeck mit Gartencenter und großem Abholbereich für Handwerker.



1. Servicestation für Bauhaus

In Lübeck war am Samstag, den 17. Juni, Premiere für die erste Bauhaus-Reparaturstation. In einem speziellen Franchisesystem, aufgelegt und konzipiert von der Firma Gepa, sollen Motoristen und Fachhändler den Service für Motorgeräte direkt am Standort des Baumarktbetreibers ausüben. Wir haben uns von Christian Petersen, Firma Gepa, und Helmut Moewert, Motorist und erster Franchisenehmer, das Konzept erläutern lassen.

Das Franchise-Konzept umfasst den Service, die Reparaturen und die Garantieabwicklung aller motorisierten Gartengeräte für Bauhaus. Darin eingeschlossen sind aber nicht nur die von Bauhaus verkauften Geräte. Die Kunden können dort auch die Motorgeräte anderer Anbieter oder Baumärkte reparieren lassen.

Bauhaus führt neben seinen Eigenmarken Gardol oder Herkules auch noch 19 andere Marken im Sortiment.

Bauhaus gibt derzeit fünf Jahre Garantie auf alle verkauften Motorgeräte und liegt da-

mit bereits um drei Jahre über dem gesetzlichen Mindestzeitraum. Bisher gab es für das Unternehmen auch keine flächendeckende Versorgung für Reparaturen, geschweige denn Garantiefälle. Auch die Mitarbeiter waren dafür nicht ausgebildet, was dem Unternehmen letztlich hohe Kosten verursacht hat.

Im Zuge einer schon länger praktizierten Dienstleistungsoffensive passte deshalb dieses Servicekonzept eines Fachzentrums gut in die Bauhaus-Strategie.

DIE IDEE

Christian Petersen, vielen Motoristen bekannt und heute zusammen mit Bernhard Fischen Geschäftsführer der Firma Gepa, hatte schon lange die Idee für ein solches Konzept. Aber bisher hatte sich keine entsprechende Gelegenheit ergeben. Erst über seine Erfindung eines Kompostsiebs für Betonmischer oder auch seinen Profi-Vertikutierer wurden die entsprechenden Kontakte hergestellt. Denn Bauhaus war es, das seine Erfindung des Kompostsiebs in großen Stückzahlen vermarktete. Bei den schon länger laufenden Geschäftsbeziehungen kam man sich näher, und eines Tages wurde an Petersen die Frage herangetragen, ob er sich vorstellen könne, mehr in Richtung Service zu tun. Danach fing er an, sich die am Markt befindlichen Franchise-Konzepte anzusehen. Schnell wurde klar, dass keines davon infrage kam – vor allem aus Kostengründen. Er entwickelte dann ein eigenes Konzept, das Grundlage der

Vereinbarung mit Bauhaus, aber auch für die Franchisenehmer ist.

Die erste Stufe des Konzepts sieht Service, Reparatur und Garantie für alle Motorgeräte bis zum Gartentraktor, aber auch für Elektrogeräte, Kompressoren, Vertikutierer oder auch Stromerzeuger vor. Weiterhin wird in den Bauhaus-Fachzentren der eigene Mietpark von der Reparaturstation betreut. In einer weiteren Stufe wird angedacht, die Nautik-Abteilung mit in das Servicekonzept einzubinden.

Es ist geplant, dass kleinere Bauhaus-Niederlassungen in der näheren Umgebung einem Bauhaus-Fachzentrum zugeordnet werden, wo eine Reparatur-Station ansässig ist.

Der Vertrag zwischen Bauhaus und Gepa sieht insgesamt den Bau und die Einrichtung von bundesweit 90 solcher Fachzentren vor. Realisiert werden soll das Ganze im Zeitraum von rund drei Jahren.

Für den Premierenstandort Lübeck hat Petersen verschiedene Fachhändler angesprochen. Davon haben sich allein 13 für den Standort Lübeck beworben. Letztlich fiel die Entscheidung dann auf den Motoristen Moewert. Für die verbleibenden Bauhaus-Standorte werden noch Fachhändler/Franchisenehmer gesucht.

DIE REPARATURSTATION

Die Reparaturstation ist ein Containersystem, sommer- und winterfest mit Heizungsanlage und rund 50 m² Gesamtfläche. Davon

Christian Petersen mit dem Ehepaar Moewert und Zweigstellenleiter Frank Ehlert (v. l. n. r.).



Außenansicht der Reparaturstation. Die Namen Gepa und Moewert sollen noch ergänzt werden.

entfällt die Hälfte auf den Containerraum, der Rest auf die überdachte Freifläche. Der Raum bietet Platz für maximal zwei Monteure. Ohne großen Aufwand lässt sich ein zweiter Container anbauen.

Die Werkstatt ist mit allem ausgerüstet, was ein Monteur für Reparaturen benötigt. Dazu gehören Hebebühne, Schweiß- oder auch Kettenschärfgerät, bis hin zum Kompressor und allen Hand- und Spezialwerkzeugen. In der kleinen Büroecke steht ein PC, der direkten Zugriff auf alle Daten des Hauptcomputers bei Moewert hat. Die Online-Verbindung reicht bis in den Ersatzteilbereich des Mutterbetriebs, aber auch direkt zu den Lieferanten. Auch ein Kartenlesegerät für bargeldlose Bezahlung sowie eine Funktelefonanlage ist bereits angeschlossen.

Die Eröffnung war am 17. Juni. Die in Abstimmung mit Bauhaus festgelegten Öffnungszeiten der Zweigstelle sind in der Woche von 09.00 bis 18.00 Uhr und samstags von 09.00 bis 13.00 Uhr.

LEISTUNGEN FRANCHISEGEBER

Die Franchise-Leistungen der Firma Gepa sind vielfältig. „Zuerst einmal bilden wir in allen Belangen das Bindeglied zwischen

Bauhaus und dem Franchise-Nehmer“, stellt Petersen fest. Darüber hinaus umfasst das Paket auch die Idee und die Umsetzung bis hin zur Lieferung der kompletten Servicestation. Serviceunterstützung und Betreuung der Franchisenehmer sind weitere Leistungen. Herauszuheben ist auch die Position als Ansprechpartner für die Bauhaus-Motorgertelieferanten. Schließlich werden Ideen zur Konzepterweiterung erarbeitet, Treffen der Franchisenehmer sollen organisiert werden und nicht zuletzt ist die Umsatzüberwachung an den Standorten zu nennen.

Apropos Motorgertelieferanten: Die werden von Bauhaus intensiv angehalten, mit Gepa und den Franchisenehmern in den Fachzentren zu kooperieren.

DER MOTORGERÄTEBETRIEB

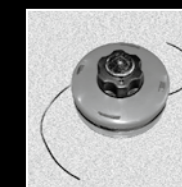
Helmut Moewert (50 Jahre alt) ist Landmaschinenmechanikermeister mit einem Landmaschinen- und Motorgerätebetrieb in Sterley, einem kleinen Ort mit rund 1.000 Einwohnern zwischen Mölln und Ratzeburg. Bei motorisierten Gartengeräten sind Al-Ko, AS-Motor, Dolmar, Stiga und Stihl/Viking seine Marken, bei Landmaschinen Brix, Kuhn sowie Valtra.



Bewährte Qualität mit Biss!



Power Blade
Das sichere Anbauset für Motorsensen



Fadenkopf
Faden füllen, ohne zu öffnen



Schnipp-Schnapp-Ausputzer
Sehr hohe Sicherheit, vermeidet Beschädigungen



Hochleistungs-Sägen und -Scheren von ARS
extrem leicht, handlich und superscharf



TIGER GmbH
Vogesenstr. 8 • 79346 Endingen
Tel: 0 76 42-93 05 05 • Fax: -06
www.tiger-pabst.de
info@tiger-pabst.de

Nur das Beste für Gartenkultur und Landschaftspflege



Die Leistungen der Reparaturstation dokumentiert am Container.



Im Inneren ist eine komplette Werkstatt-ausrüstung für zwei Monteure installiert.

Repariert werden seit jeher Gartengeräte aller Marken, also auch Baumarktgeräte.

Den Betrieb hat Moewert 1991 zusammen mit seiner Frau gegründet. Ehefrau Claudia ist 47 Jahre alt und hat eine Ausbildung als Steuerfachgehilfin.

Derzeit beschäftigt das Ehepaar vier Mitarbeiter, ausschließlich in der Werkstatt. Einen engagierten Helfer hat das Motoristenehepaar im 80-jährigen Schwiegervater. Der unterstützt den Betrieb noch, wo er kann, wobei seine Ausbildung – ebenfalls als Landmaschinenmechanikermeister – natürlich ein Idealfall ist.

Die Filialleitung obliegt Frank Ehlers, 44 Jahre alt, mit einer Ausbildung als Maschinenbauer und Schlosser. Zusätzlich bringt er 20 Jahre Vertriebserfahrung mit. Er ist ein Verwandter der Familie Moewert und hat

bereits früher bei den Reparaturen geholfen. Deshalb sind ihm Motorgeräte auch nicht fremd. Die Filialleitung hat er als Ganztags-job übernommen.

„Von seiner Ausbildung her ist Herr Ehlers natürlich der richtige Mann für so ein Konzept, denn Grundvoraussetzung für die Leitung einer Filiale ist der richtige Umgang mit den Kunden“, stellt Petersen fest.

AUSWEITUNG ALS CHANCE

Moewerts haben sich im Vorfeld intensiv mit dem von Gepa vorgelegten Franchisekonzept auseinandergesetzt. Zuerst einmal hat sie die Wirtschaftlichkeitsrechnung überzeugt. „Ein gewisses Restrisiko bleibt natürlich, aber das ist bei allen Neuunternehmungen, aber auch bei jedem bereits laufenden Betrieb der Fall – insofern war das nichts Neues für uns“, stellen die beiden fest. „Eine andere Denke erforderten aber die Besonderheiten eines Franchisekonzepts. Aber wir konnten uns schnell mit dem Gedanken anfreunden, daran teilzunehmen“, fahren sie fort. Sie sehen das auch als Chance für ihren Hauptbetrieb, der schon von der Verkehrsanbindung, aber auch dem Kundenpotenzial her keine idealen Voraussetzungen für die Zukunft mitbringt.

Insofern hätten sie irgendwann – ob mit dem Hauptbetrieb oder mit einer Filiale – umziehen bzw. expandieren müssen. Das hätte auch Investitionen und zusätzliche Arbeit bedeutet. Mit der Franchiseidee bekommen sie nun ein neues Geschäftsmodell geliefert und gleichzeitig eine komplette Filiale dazu.

Moewerts finanzieren die komplette Servicestation über sechs Jahre. Parallel dazu haben die Gepa-Verträge mit Bauhaus eine Laufzeit von drei Jahren mit einer Option auf weitere drei Jahre. Dazu kommen die monatlichen Franchisegebühren.

Anfang Juli wurde noch ein Servicefahrzeug in Dienst gestellt. Es ist ein Transporter mit Hänger. Der wird eine entsprechende Beschriftung tragen mit Moewert, Gepa und Bauhaus. Er wird vor allem für den Bring- und Holservice eingesetzt werden und ist Teil des Franchisekonzepts.

HOHE ERWARTUNGEN

Wie stark der Baumarktbetreiber an der Realisierung des Fachzentrums für Motorgeräte interessiert ist, lässt sich auch an den Freiheiten erkennen, die er dem Motoristen zubilligt. Beispielsweise gehen Ersatzteilverkäufe auf eigene Rechnung. Dazu konnte ein namhafter Ersatzteillieferant gewonnen werden, der in Zukunft alle Standorte mit Teilen versorgen wird.

Der vereinbarte Stundenverrechnungssatz liegt bei 51,00 Euro brutto, Anpassungen sind standortbezogen jährlich möglich.

Auf ausdrücklichen Kundenwunsch ist auch der Verkauf von Marken aus dem Hauptbetrieb möglich.

Auch Garantiefragen zu vom Baumarkt verkauften Geräten entscheidet ausschließlich der Franchisenehmer. Die Baumarktmitarbeiter in der Gartengeräteabteilung sind entsprechend instruiert. Für sie ist das – so eine Aussage eines Mitarbeiters – „eine deutliche Entlastung“.

Vereinbart sind auch pauschale Service-sätze, beispielsweise bei Winterinspektionen. Die differieren u. a. für Schiebemäher, mit und ohne Antrieb, Elektromäher, Rasentraktoren oder auch das Schleifen von Ketten. Pauschalen sind auch vereinbart für das Betriebsfertigmachen von Motorgeräten. Das wird einmal durch Hinweisschilder an den Baumarktgeräten selbst zu den Kunden kommuniziert, soll aber auch durch die Mitarbeiter der Baumarkt-Fachabteilung erfolgen. Insofern ist man gerade von Moewerts Seite dabei, die entsprechenden Mitarbeiter kennenzulernen. Mit 140 Mitarbeitern allein am Standort Lübeck ist der Baumarkt damit so groß wie ein mittelständisches Unternehmen.

Insgesamt sind hohe Erwartungen vorhanden, was die Zahl der Reparaturen im ersten Jahr angeht. Die entsprechenden Zahlen dazu liefert Bauhaus mit den Verkaufszahlen von Neugeräten in den einzelnen Filialen. Sie sind denn auch Grundlage für die Wirtschaftlichkeitsberechnung jedes Fachzentrumsstandorts für Motorgeräte.

Auch im Bauhaus-Marketing wird das Projekt beworben. Seit Juli wird auf allen entsprechenden Prospekten auf die Servicestation in Lübeck und deren Leistungen hingewiesen. Die Werbemittel in entsprechend hoher Auflage erscheinen jeweils einmal im Monat. Moewert ist dabei der exklusive Bauhaus-Servicepartner für den gesamten Lübecker Raum. ■