

# Mit Franchising auf dem Weg zur Marktführerschaft

## Fachkompetenz und 500 Zaun- und Torsysteme als Erfolgsgaranten

Schwierigkeiten mit einem Franchisenehmer, wie sie Burger King aktuell hat, sind dem Schweizer Unternehmen Zaunteam fremd. Mit fast 80 Partnerbetrieben in der DACH-Region sowie einem riesigen Produktsortiment bearbeitet der Anbieter von Zaun- und Torsystemen den Markt und wächst dabei in großen Schritten.



2014 zog die Zaunteam-Zentrale nach Frauenfeld (CH) in den Gewerbepark Morgenstern.

Foto: Zaunteam Franchising

Der Jahresumsatz von Zaunteam wächst nach Unternehmensangaben jedes Jahr im zweistelligen Bereich. Der Erfolg liege begründet in dem Geschäftsmodell, das viele durch Gastronomieketten kennen, aber nicht mit Handwerksunternehmen in Verbindung bringen: dem Franchising. Seit 1998 in der Schweiz, seit 2003 in Deutschland und seit 2009 in Österreich baut Zaunteam auf selbständige Partner, die das Unternehmenskonzept gegen Entgelt lokal umsetzen. „Ein wesentlicher Vorteil beim Franchising sind die lokal engagierten Unternehmer, welche eigenverantwortlich ihr Geschäft voranbringen“, erläutert Yves Helbling, Marketingleiter bei Zaunteam. „Dabei profitieren sie von der Flexibilität sowie Marktnähe eines lokalen Mittelständ-

lers und zugleich von der Größe eines Konzerns.“ Mehr als 90 Prozent des Gesamtumsatzes generieren nach Angaben von Helbling die Franchisebetriebe.

Angefangen hat alles im kleinen Rahmen. 1989 fasste Walter Hübscher den Entschluss, sich unter dem Namen Zaunteam selbständig zu machen. Auf die Idee war er während eines längeren Aufenthalts in Neuseeland und Australien gekommen, wo er sein Geld immer wieder aufs Neue damit verdiente, Weidezäune zu montieren. Wie sich zeigte, war auch in Europa ein Markt vorhanden – nicht nur für Weidezäune, sondern auch für Lösungen im Privatbereich. Neun Jahre nach der Gründung, im Jahr 1998, führte die gestiegene Nachfrage schließlich zur Lancierung des Franchisesystems.

Heute verkauft und montiert Zaunteam eine riesige Auswahl an Zaun- und Torsystemen. Zirka 500 Modelle decken die Bereiche Heim und Garten, Sicht- und Lärmschutz, Industrie und Sicherheit sowie Tierhaltung ab. Ein Beispiel aus dem breiten Sortiment sind die Lösungen im Bereich Sichtschutz und automatische Tore. „Wir können unseren Kunden für jeden Wunsch eine Lösung anbieten“, betont Helbling.

### Qualität ist das A und O

Highlights seien die Sichtschutzwände aus Holz, Bambus oder Glas mit speziellen Motiven. Auch eine Kombination aus verschiedenen Materialien ist möglich. Bei den automatischen Toren stehen ebenfalls unzählige Möglichkeiten zur Auswahl, ob frei tragend, Flügeltore oder Schnelllauf-Falttore. „Vom Standardtor bis hin zur individuellen Lösung können wir zusammen mit dem Kunden vieles realisieren.“ Die Zaun- und Torsysteme bezieht Zaunteam zum Großteil bei Lieferanten aus Europa, vereinzelt aber auch aus Amerika und Neuseeland. Die Tore seien dabei ausschließlich nach europäischer Norm (EN 13241) hergestellt. Die Antriebe liefert der Hersteller gemeinsam mit der Toranlage aus.

Damit nicht nur die Kundenberatung erfolgreich ist, sondern auch die anschließende Montage fachgerecht nach TÜV-Richtlinien erfolgt, nehmen die Franchisenehmer regelmäßig an Schulungen und Workshops teil. In der Fachkompetenz seiner Partner sieht Zaunteam neben der Produktqualität und -vielfalt einen Erfolgsfaktor für das Unternehmenswachstum. Das angestrebte Ziel: die Marktführerschaft im deutschsprachigen Raum.

Matthias Metzger