

HAUS UND HOF GMBH

Hausmeisterdienst als Franchisesystem

Alexander Bierbrauers (links) Unternehmen soll wachsen. Der gelernte Glaser hat seinen Hausmeisterdienst Haus & Hof zwar erfolgreich in Eberswalde etabliert, künftig will er ihn aber auch in anderen deutschen Städten anbieten.

Die Idee für seine Expansionspläne kam von seinen Kunden. „Sie wollten, dass ich auch woanders für sie tätig bin.“ Das konnte er zwar nicht, wollte er aber. Wegen der hohen Kosten kamen eigene Niederlassungen für den 33-Jährigen nicht in Frage. So überlegte er zusammen mit Experten vom Deutschen Franchise Verband in Berlin, ob sich aus der Haus & Hof GmbH nicht ein Franchisesystem entwickeln lassen könnte.

Zwischen 2002 und 2004 baute Bierbrauer das Franchisesystem auf. Er formulierte die Standards der Leistungserbringung, des Mar-



ketings und fasste sie in einem Franchisehandbuch zusammen. Dann ließ er den Franchisevertrag formulieren.

Von Mitte 2004 an suchte er die ersten Partner. Inzwischen hat er drei unter Vertrag: in Mainz, Linnich und Rehde. Diese schulte er

und unterwies sie in Sachen Außenpräsentation und Kleidung sowie im Umgang mit den Kunden. „Die gute Leistung der Franchise-Partner was Gartenpflege, kleinere Reparaturen und Winterdienst angeht setzen die Kunden einfach voraus“, sagt der Unternehmer. Seine Mitarbeiter wie auch seine Franchise-Nehmer müssen einfach noch ein wenig mehr leisten, um die Kunden an sich zu binden. Zielgruppen für seinen Hausmeisterdienst sind Wohnungs- und Hausverwaltungen, Supermarktketten und Kleingewerbebetriebe.

Unternehmen: Haus und Hof GmbH, Eberswalde bei Berlin
Gegründet: 1999, Franchising seit 2004
Internet: www.hausundhof.biz
Mitarbeiter: 9 Vollzeit-, 10 Teilzeitmitarbeiter
Umsatz: 500 000 Euro
Innovation: Aus dem eigenen Hausmeisterservice ein Franchisesystem entwickelt.
Erfolg: Drei Partner innerhalb eines halben Jahres gewonnen.

Foto: Marjan Murat