

HOL'AB!

Mit hoher Franchisenehmer- zufriedenheit zum Premium-System der Basis.Liste

*forSYSTEMS fragt nach bei
Detlef Tillwick, HOL'AB!-
Geschäftsleiter Franchise*



*Seit 2010 konnte HOL'AB!
27 Franchisepartner
hinzugewinnen. Heute werden
insgesamt 48 HOL'AB! Getränke-
märkte von selbständigen
Partnern geführt.*

*Besonders stolz ist HOL'AB!
aber darauf, dass bereits
19 Partner ihre Partnerschaft
verlängert haben und einen neuen
Franchisevertrag abgeschlossen
haben. Detlef Tillwick: „Diese
Zufriedenheit unserer Partner,
die durch eine hohe Stabilität und
eine gute Qualität unserer
Beziehung erzeugt wird, ist das,
wofür wir arbeiten.“*

FOR SYSTEMS: Herr Tillwick, was ist Ihr Kernarbeitsfeld bei HOL'AB! und seit wann sind Sie im Unternehmen tätig?

Tillwick: Im Frühjahr 2006 lernte ich die Inhaber der Getränke Ahlers-Gruppe kennen, zu der auch das 1978 gegründete Unternehmen HOL'AB! gehört. Zu diesem Zeitpunkt war ich als Geschäftsführer für ein Unternehmen verantwortlich, das 1995 damit begonnen hatte, Franchisekonzepte für namhafte Markenartikelunternehmen zu entwickeln.

HOL'AB! überlegte zu dieser Zeit die Zusammenarbeit mit selbständigen Partnern weiter zu professionalisieren und auszubauen. Unsere Auffassungen und Ziele zu einem HOL'AB! Franchisekonzept stimmten in hohem Maße überein und so begann ich für HOL'AB! tätig zu werden.

Zu diesem Zeitpunkt konnte HOL'AB! bereits auf eine bemerkenswerte Erfolgsgeschichte zurückblicken und war mit über 200 selbst betriebenen Getränkemärkten im Norden Deutschlands Marktführer. Basis dieses Erfolges war neben einem dichten Standortnetz, einem attraktiven Sortiment und der hohen Warenverfügbarkeit

insbesondere die hohe Servicequalität, z. B. durch die persönliche Leergutannahme in allen Märkten. Und genau dieser Aspekt, nämlich Kundenservice und -beratung, sollte zusammen mit den selbstständigen Partnern weiter ausgebaut werden, da er zukünftig einen großen Wettbewerbsvorteil darstellt.

So geht es heute in der Systemzentrale neben dem typischen Geschäft eines Franchisegebers, nämlich der Suche und Auswahl weiterer Franchisepartner, auch darum, im operativen Geschäft zusammen mit den Partnern unserem Anspruch täglich gerecht zu werden. Dabei unterstützt ein sehr professionelles und erfahrenes Franchiseteam die Partner in allen Themen.

Mein persönlicher Schwerpunkt liegt dabei in der intensiven unternehmerischen Beratung, sowohl der Interessenten als auch der bereits tätigen Partner.

FOR SYSTEMS: Bei der letzten Franchisenehmerbefragung kam heraus, mindestens jeder Dritte Franchisenehmer möchte anscheinend einen weiteren HOL'AB! Standort eröffnen, bisher tun das aber nur sehr wenige. Wie stehen Sie zu diesem



Trend, den wir insgesamt im Franchising wahrnehmen – Expansion über vorhandene Franchisenehmer.

Tillwicz: Einen weiteren HOL'AB!-Markt zu übernehmen ist eine gute Idee, wenn wichtige Voraussetzungen erfüllt werden können. Hier sehen wir insbesondere die Stabilität des ersten Marktes des Partners, die räumliche Nähe eines zweiten Standortes und die Zeitressourcen des Partners.

Wir wollen nicht Wachstum im HOL'AB!-Franchising um jeden Preis, sondern eine vernünftige und erfolgversprechende Expansion unserer Partner. Nach nunmehr 36 Jahren Erfahrung und der marktführenden Position können wir unsere Partner bei den Überlegungen zur Expansion mit wertvollem Know-how sehr gut unterstützen.

Die wachsende Zahl dieses Expansionswunsches leitet sich aus der Tatsache her, dass immer mehr Partner mit ihrem Markt die erste fünfjährige Laufzeit des Franchisevertrages absolviert haben, die Kredite getilgt und Vermögen aufgebaut sind und das Unternehmen des Partners nun weiter ausgebaut werden soll.

Der Wunsch einen weiteren Markt als selbstständiger Partner übernehmen zu wollen freut uns und wir sehen dies als Zeichen der Zufriedenheit und des Vertrauens unserer Partner.

FORSYSTEMS: Die Beratung zur Standortanalyse scheint uns ein entscheidendes Kriterium für den Erfolg des Franchisenehmers zu sein. Wie kann man sich diesen Prozess vorstellen? Haben Sie ein internes Bewertungsraster? Informieren Sie sich vor Ort?

Tillwicz: HOL'AB! unterscheidet sich von den meisten anderen Franchiseangeboten in Deutschland insbesondere dadurch, dass unsere Franchisepartner nicht das hohe Risiko eines Start up´s eingehen müssen, also der Neueröffnung eines Geschäftes. Niemand kann in diesen Fällen wirklich zuverlässig vorhersagen, ob z. B. der neue Standort wirklich so performt wie geplant, das Marketing die Kunden schnell genug und in der richtigen Menge erreicht oder wie der Wettbewerb reagiert.

Unsere Franchisepartner haben den großen Vorteil, dass sie einen bereits etablierten und seit mehreren Jahren arbeitenden Markt übernehmen. Unsere Standortanalysen und Businesspläne beruhen also nicht auf Prognosen, sondern auf den tatsächlichen Leistungsdaten des Marktes. Diese solide Planungsbasis sorgt in der Folge nicht zuletzt auch bei den Kreditinstituten für Vertrauen und so können wir uns über eine sehr gute Akzeptanz des HOL'AB!-Franchisekonzeptes bei den Banken freuen.

FORSYSTEMS: Gelobt wird von den Franchisenehmern besonders Ihr Außendienst – bei starker Expansion müssen Sie hier zwangsläufig mitwachsen, bei gleichbleibend hohem Niveau. Ist auch Ihre Systemzentrale in den letzten Jahren „gewachsen“?

Tillwicz: Eine gute Beziehungsqualität ist die Voraussetzung für den Erfolg eines jeden Netzwerkes – also auch für die Franchisepartnerschaft.

Unsere Partnerbetreuer besuchen unsere Franchiser in einem verlässlichen Rhythmus und zwar: In den ersten drei Monaten nach der Übernahme des Marktes wöchentlich für einen halben Tag. Im vierten bis zwölften Monat viertzehntägig für einen halben Tag und ab dem dreizehnten Monat monatlich.

Durch diese intensive Betreuung, insbesondere in den ersten Monaten, gelingt es uns, unsere neuen Partner schnell in die Lage zu versetzen ihre

Märkte effizient und wirtschaftlich erfolgreich zu führen.

Der dadurch entstehende hohe Aufwand für den Franchisegeber ist nach unserer Auffassung ein sinnvolles Invest in eine langfristig gute Partnerbeziehung. Ebenso gut wie der Außendienst hat in der Befragung aber auch der Innendienst abgeschnitten, der den Partnern jeden Tag mit seinem Support zur Verfügung steht.

Die Systemzentrale ist mit dem Wachstum der Partner natürlich mitgewachsen, gerade im Februar hat eine weitere Partnerbetreuerin ihren Dienst aufgenommen – also unsere Frauenquote stimmt auch.

FORSYSTEMS: HOL'AB! ist derzeit vorwiegend im Dreieck Osnabrück-Kiel-Magdeburg zu finden. Planen Sie mittelfristig eine Erweiterung Ihres Gebiets? Dürfte sich ein Franchisenehmer-Interessent melden, wenn er sich einen Standort in Münster, Leipzig oder Rostock wünscht?

Tillwicz: Ja gern, jeder Interessent ist herzlich willkommen; wichtig ist, dass er bereit ist einen Markt in unserem bekannten Distributionsgebiet zu übernehmen.

FORSYSTEMS: Wann werden Sie die Grenze der 50 Franchisenehmer knacken?

Tillwicz: Im Jahr 2014 könnte es soweit sein, wir arbeiten daran. Den Markt für dieses Event haben wir schon mal kalt gestellt.

FORSYSTEMS: Vielen Dank!

ANPACKER GESUCHT!
MEHR MARKE. MEHR FAIRNESS. MEHR ERFOLG.



Sie sind auf der Suche nach dem passenden Franchisesystem und einem loyalen Partner?

Sie wünschen eine starke Marke, ein umfassend erprobtes Konzept und eine hohe Planbarkeit Ihrer Zukunft?

Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Die Befriedigung eines **Grundbedürfnisses jedes Menschen** steht seit 1978 im Mittelpunkt unseres

Geschäftskonzeptes. Die **starke Marke HOL'AB!** und das in **über 200 Märkten erprobte, umfassende Know how** sichern Ihnen eine hohe Aufmerksamkeit und Wiedererkennung, ebenso wie die Sympathie der Kunden.

Über 40 Partner haben sich seit 2007 für eine Zusammenarbeit entschieden und bestätigten ihre Zufriedenheit bereits mit dem **F&C Gold Award**. Ein weiterer Vorteil: Sie beginnen nicht mit einem **Start-up** sondern übernehmen einen bereits durch uns gut etablierten Standort und entwickeln diesen als selbstständiger Franchisepartner weiter.

Werden Sie ein Teil dieser Erfolgsgeschichte!

Besuchen Sie uns auf www.holab.de oder rufen direkt unter folgender Telefonnummer an: 0 42 02 – 759 173

Unser Franchiseteam freut sich auf Sie und steht Ihnen für weitere Fragen gerne zur Verfügung!

