



Auf Augenhöhe in die Zukunft



Ein Blick auf zehn Jahre enerix

Die Energiewende ist in Deutschland im vollen Gange. Daher ist die Idee, mit Produkten zur Erzeugung grüner Energie und zum Energiesparen ein Franchisesystem zu betreiben mehr als aktuell. Seit über zehn Jahren liefert enerix mit seinem Konzept dezentrale und nachhaltige Energielösungen. Igennda hat mit Peter Knuth, einem der beiden Systemgründer, über die Entwicklung des Systems in der vergangenen Dekade gesprochen.

Igennda: Herr Knuth, das Franchisesystem enerix hat vor kurzem den zehnten Geburtstag begangen. Haben Sie das ein wenig gefeiert? Schließlich ist aus einem kleinen Unternehmen ein erfolgreiches Netzwerk geworden.

Knuth: Natürlich haben wir das zusammen mit unseren Franchisepartnern an unserem neuen Standort in Regensburg gebührend gefeiert. 10 Jahre sind generell ein Grund zum Feiern, vor allem auch deshalb, weil die Photovoltaikbranche sehr schwierige Jahre hinter sich hat und enerix diese Zeit zusammen mit seinen Partnern überstanden hat. Viele Unternehmen sind vom Markt verschwunden. Wir hatten das Glück, dass wir durch einen engen Schulterschluss mit den Franchisepartnern und den Vorteilen des Franchisings uns sogar am Markt behaupten konnten und viele neue Partner für das System gewinnen konnten.

Igennda: Wenn Sie an die Anfänge zurückdenken, warum haben Sie und Ihr Geschäftspartner Stefan Jakob sich für Franchising als Wachstumsstrategie entschieden?

Knuth: Wir waren schon vor der enerix-Gründung in der Photovoltaik-Branche tätig und hatten eine regionale Niederlassungsstruktur mit angestellten Geschäftsstellenleitern aufgebaut.

Dieses sehr kostenintensive Expansionsmodell kam für uns nicht in Frage. Als wir enerix 2007 gründeten war es unser Ziel qualifizierte Geschäftspartner zu finden und diese langfristig an das System zu binden. Gleichzeitig stand uns als nicht konzerngestütztes Unternehmen nur ein begrenztes Kapital zur Verfügung. Franchising bot uns hier die optimale Grundlage, weil mit vereinten Kräften und Kapital ein gemeinsames System aufgebaut werden kann, jeder Partner aber eigenständig bleibt und von seinem persönlichen Einsatz profitiert.

Igennda: Was waren rückblickend zu Beginn die größten Herausforderungen als junges Franchisesystem beim Aufbau des Systems?

Knuth: Die größte Herausforderung bestand für uns darin, mit unserem jungen System und gleichzeitig sehr komplexen Geschäftsmodell entsprechende Partner zu finden. Vertriebsorientierte Partner mit einem technischen Verständnis und Organisationstalent,



Partnertagung



die an das Geschäftsmodell und an unsere Story glaubten und gleichzeitig bereit waren, ihre Anstellung zu kündigen und Geld zu investieren. Die Suche nach solchen Pionieren gestaltete sich teilweise wie die Suche nach der bekannten Stecknadel im Heuhaufen.

igenda: *Gibt es Dinge, die Sie mit der Erfahrung von heute bei der Gründung eines Netzwerkes besser machen würden?*

Knuth: Zunächst würden wir uns heute mehr Zeit bei der Partnerauswahl lassen und auf die richtigen Partner setzen. Als junges System neigt man gerne dazu, möglichst schnell viele Partner ins Boot zu nehmen und geht zu viele Kompromisse ein. Hier muss Qualität vor Quantität stehen. Für eine nachhaltige Expansion mit möglichst wenig Fluktuation benötigt man ein klares Partnerprofil und davon sollte man nicht abweichen.

Partnerschaft leben und nicht nur predigen. Wenn man qualifizierte Partner sucht, muss man bereit sein, eine echte und vertrauensvolle Partnerschaft auf Augenhöhe aufzubauen bei der auch der Franchisepartner das Recht hat, Kritik zu äußern. Unsere Franchisepartner sind weder Mitarbeiter noch sonstige Befehlsempfänger, sondern Geschäftspartner.

Transparenz schaffen und jegliche Art von Verschleierung vermeiden. Eine Partnerschaft ist nur dann von langer Dauer, wenn beide Parteien Vorteile aus der Beziehung ziehen. Zu Beginn war es beispielsweise tabu, über die Einnahmen der Zentrale zu sprechen. Heute haben wir eine transparente Open-Book-Politik, bei der die Partner wissen, was und womit die Zentrale Geld verdient. Damit konnten wir das Vertrauen zu den Partnern weiter ausbauen und Misstrauen abbauen.

Grundlagenschulung



ENERIX IM KURZPORTRAIT

Nach vier Jahren in der Photovoltaikbranche sind 2006 Peter Knuth und Stefan Jakob mit der Idee gestartet eine Fachbetriebskette für eine dezentrale und nachhaltige Energieversorgung zu errichten, mit Produkten und Dienstleistungen, mit denen Hausbesitzer und Unternehmen Geld sparen und gleichzeitig die Umwelt schonen. Aus der Idee entstand das erste Energie-Franchisesystem enerix. Heute ist enerix mit über 30 Fachbetrieben in Deutschland und Österreich vertreten und seit der Gründung wurden mehr als 6.000 Anlagen realisiert.

Zu Beginn lag der Fokus noch im Vertrieb und der Installation von Photovoltaikanlagen. Heute erhalten enerix-Kunden neben der Photovoltaikanlage eine umfangreiche Produktpalette, vom Stromspeicher über effiziente Stromverbraucher bis zum Reststrom alles aus einer Hand.



enerix Geschäftsführer
Peter Knuth (li.) und Stefan Jakob (re.)

enerix Franchiseshop



enerix Servicewagen



Montageteam Zwickau



igenda: *In den letzten zehn Jahren hat sich enerix vom kleinen Unternehmen zum großen System mit immer professionelleren Strukturen und Prozessen transformiert. Ein solches Wachstum ist ja auch immer eine Herausforderung, dass die Prozesse immer professioneller und komplexer werden. Wie haben Sie diese Herausforderung gemeistert?*

Knuth: Wichtigste Aufgabe einer Zentrale ist es, den Partner in seiner täglichen Arbeit zu entlasten und professionelle Dienstleistungen zu erbringen. Dabei muss man in Dienstleistungen, die von der Mehrheit der Partner benötigt werden und individuelle Leistungen unterscheiden, die nur einzelne Partner benötigen. Für wiederkehrende und für die Mehrheit der Partner benötigte, analoge Aufgaben wurden digitale Lösungen erarbeitet. Digitale Lösungen erleichtern den Informationsfluss zwischen Zentrale und Franchisepartner und reduzieren zudem mögliche Fehlerquellen. Auch wenn die Betreuung der Partner noch immer persönlich geführt wird, die analoge Vorbereitung entfällt und es bleibt mehr Zeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

igenda: *Welche Rolle spielt das Feedback Ihrer Franchisepartner in der Weiterentwicklung ihrer Prozesse und ggf. des Geschäftsmodells?*

Knuth: Das Feedback mit unseren Franchise-Partnern spielt eine entscheidende Rolle bei der Weiterentwicklung unseres Franchise-Systems. Sie arbeiten an der „Endkundenfront“ und haben die beste Übersicht, was der Markt wirklich fordert. Diese Kompetenz ist goldwert und wird in der Zentrale intensiv genutzt. Das können Produktentscheidungen sein, Marketingaktionen oder anderweitige strategischen Entscheidungen.

Konzerne müssten hierfür teure Marktanalysen erstellen lassen oder Berater ins Haus holen. Bei uns reicht ein Gespräch, ein Anruf oder eine Mail.

igenda: *Die letzte Befragung Ihrer Partner hat gezeigt, dass diese nicht nur mit den Leistungen der Zentrale zufrieden sind, sondern insbesondere das Verhältnis zur Systemzentrale und den anderen Partnern mit der Bestnote „sehr gut“ bewertet haben. Wie ist es Ihnen gelungen, ein so gutes Innenverhältnis im System aufzubauen und zu erhalten.*

Knuth: Das ist letztlich das Ergebnis aus den bereits genannten Veränderungen. Wir haben alle eine sehr persönliche und vertrauensvolle Beziehung untereinander und freuen uns immer auf das nächste Treffen. Bei uns gibt es keine getrennten Lager – Zentrale oder Franchisepartner. Wir sehen uns als Team, bei dem jede Partei seine definierte Aufgabe hat und jeder sich auf den anderen verlassen kann.

igenda: *Welche Ratschläge würden Sie einem Kollegen aus einem anderen Franchisesystem geben, wenn dieser Sie nach einem Weg zur Beziehungspflege mit dem eigenen Partner fragt?*

Knuth: Der Begriff Wertschätzung bringt es auf den Punkt. Bei jungen und kleinen Systemen ist es aus unserer Sicht zwingend notwendig, dass derjenige sich um die Beziehungspflege kümmert, der den Franchisevertrag unterzeichnet und nicht ein Mitarbeiter. Mitarbeiter übernehmen operative Aufgaben im Tagesgeschäft, die Beziehung mit dem Geschäftspartner muss auf einer anderen Ebene gepflegt werden.



igenda: Welche Rolle spielen persönliche Treffen bei der Beziehungspflege im Netzwerk? Und wie ergänzen digitale Kommunikationswege diesen Austausch?

Knuth: Neben der Jahrespartnertagung treffen wir uns einmal pro Quartal zu unseren „PAUER-Schulungen“ oftmals bei unseren Lieferanten. PAUER steht für Produktvorstellung, AUSBildung und ERfahrungsaustausch. Neben der Produktvorstellung wird ein externer Trainer für ein spezielles Thema eingeladen oder ein Franchisepartner stellt sein persönliches Erfolgskonzept vor. So werden Produkt-Präsentationen zu lehrreichen Events, von denen alle Parteien einen maximalen Nutzen haben. Natürlich darf bei solchen Treffen der persönliche Austausch unter den Partner und das Feiern nicht zu kurz kommen.

Sehr effektiv ist auch unsere enerix Instant-Messenger-Gruppe. Die Partner nutzen das digitale Werkzeug um mal schnell eine Frage zu stellen oder beispielsweise Bilder von einer neuen Referenz oder von ihrem Messestand zu senden. Obwohl jeder Partner eigenständig in seiner Region tätig ist und die Partner untereinander mehrere 100 km voneinander getrennt sind, haben Sie das Gefühl, dass sie in einem Team arbeiten.

igenda: Ebenfalls gut bewerten die Partner den Erfahrungsaustausch bei enerix? Wie profitiert Enerix von diesem Erfahrungsaustausch? Moderieren Sie den Austausch? Was sind konkrete Entwicklungen im System, die sie dem Austausch mit den Partnern verdanken?

Knuth: Wir haben das Glück ein Franchisesystem aufzubauen, in dem die Partner nicht im Wettbewerb stehen. Jeder Partner bearbeitet seine exklusive Region. Damit sind die Partner auch bereit,

ihr Wissen an die anderen Partner weiterzugeben. Der Austausch findet täglich über die genannte Instant-Messenger-Gruppe statt oder auf unseren Treffen. Zudem haben manche Partner regionale Kooperationen und Stammtische.

Diesen Austausch moderieren wir nur bei den großen Treffen, regional ist das aus unserer Sicht nicht notwendig. Wichtig ist aber, dass man immer in die Kommunikation eingeschlossen und nicht ausgeschlossen wird.

igenda: Welche Informationen können Sie aus einer Partnerbefragung ziehen und wie können Sie diese für die Weiterentwicklung Ihres Systems nutzen?

Knuth: Bei einer anonymen Partnerbefragung bekommt man in der Regel eine ehrlichere Rückmeldung, als in einem persönlichen Gespräch. Für uns war es deshalb besonders wichtig, dass möglichst alle Partner an der Befragung teilnehmen. Nur so liefert die Befragung das notwendige Ergebnis für eine effiziente Systemweiterentwicklung. In unserem Fall hat die Befragung letztlich das wieder gespiegelt, was wir schon zum Teil vermutet hatten. Viele Punkte machen wir zum Glück schon richtig, an ein paar Stellen haben wir noch was zu tun.

igenda: Wenn wir uns in fünf Jahren zum 15. Geburtstag treffen, dann ist enerix (einfach den Satz ergänzen)

Knuth: ... mit über hundert Partnern in Deutschland und Österreich vertreten und größter Anbieter für dezentrale Energiesysteme. Unsere Partner haben sich bis dahin in ihren Regionen zu etablierten Anbietern entwickelt und die Marke enerix ist bei potenziellen Kunden als kompetenter Fachanbieter bekannt.



enerix