

## Aufbau eines bundesweiten Franchisesystems zur Erbringung flächendeckender, technischer Services



Peter Endres  
Senior Consultant

E-Mail:  
[pendres@conlab.de](mailto:pendres@conlab.de)  
Mobil:  
+49 173 969 0375



<b>Branche</b>	Dienstleistungen / IT
<b>Kompetenz</b>	Strategie & Geschäftsmodelle
<b>Detaillkompetenz</b>	Business Development / StartUp / Franchise / Servicestrategie
<b>StartUp</b>	Aufbau eines Franchisesystems zur Erbringung flächendeckender, technischer Services für den Bereich IT, Telekommunikation und Consumer Electronics.
<b>Unternehmen</b>	Das neu gegründete Unternehmen basierte auf einem regional agierenden Franchisesystem mit dem Schwerpunkt Marketing-Dienstleistungen. Das neue Unternehmen wurde für die Erbringungen bundesweiter technischer Services über ein Partnersystems, aus Franchise- und freien Servicepartnern, gegründet.
<b>Aufgaben und Projekthinhalte</b>	<p>Die zunehmende Verbreitung des Internets in nahezu alle Bereiche und die damit einhergehende Vernetzung der Systeme, hat zur Jahrtausendwende einen Service erforderlich gemacht, der direkt im Kundenumfeld ansetzt. Dieser Service wurde speziell auf die Bedürfnisse von Kleinstorganisationen („SOHO“ = Small Office Home Office) und Privatkunden zugeschnitten.</p> <p>Die Herstellung einer schnell verfügbaren, flächendeckenden und skalierbaren Serviceorganisation war auf Grund der Dynamik nur über ein Partnersystem zu realisieren. Mit einem Mix aus Marken- und Whitelabel-Service wurde in kurzer Zeit ein Netz von selbständigen Servicepartnern aufgebaut, welches Anbietern technischer Produkte/Dienstleistungen (z.B. DSL-Anbietern) die Nutzung einer zentralen Serviceorganisation ermöglichte, ohne eigene (teure) Strukturen hierfür aufbauen zu müssen.</p> <p>Das Partnernetzwerk wiederum profitiert von zentral akquirierten Serviceaufträgen, die Ihnen den Zugang zu neuen Kundenkreisen ermöglicht und die Auslastung mit zusätzlichen Auftragskontingenten verbessert. Das Franchisesystem wurde dabei auch unter dem Gesichtspunkt der Markenbildung aufgebaut. Die Marke sollte eine Vertrauensbasis und Qualitätskonstanz herstellen und über seine flächendeckende Verfügbarkeit eine Lücke im deutschen Markt schließen.</p>
<b>Ergebnisse</b>	Das Unternehmen hat sich fest im bundesdeutschen Markt etabliert und erbringt technische Serviceleistungen für große Telekommunikationsanbieter, IT-Systemhäuser, dezentralen Filialunternehmen und Lösungsanbietern (z.B. Digital Signage). Die Anzahl der angeschlossenen Partnerbetriebe, zur Erbringungen technischer Dienstleistungen, umfasst rund 250 Unternehmen im gesamten Bundesgebiet.

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :

Peter Endres · [pendres@conlab.de](mailto:pendres@conlab.de) · Telefon 0173 969 0375

conlab Unternehmensverbund · Königsallee 61 · 40215 Düsseldorf · Tel. 0211 - 88 242 321 · [info@conlab.de](mailto:info@conlab.de) · [www.conlab.de](http://www.conlab.de)