

# **Scheiben Doktor.de**

Reparatur & Austausch

## **Der Leitfaden für angehende Unternehmer**

*Wir zeigen Ihnen, dass Sie als Unternehmer und Franchise-Partner von Scheiben-Doktor Ihre berufliche Zukunft selbst in die Hand nehmen können. Denn: Mit Scheiben-Doktor steht hinter Ihrem Unternehmen nicht nur ein leistungsstarker Partner, sondern auch ein erfolgserprobtes Unternehmenskonzept mit über 20 Jahren Erfahrung und Erfolg als Autoglaser und Dienstleister!*

## Inhaltsverzeichnis

<b>GESTALTEN SIE IHRE UNTERNEHMERISCHE ZUKUNFT</b>	<b>3</b>
<b>SCHEIBEN-DOKTOR – EINE ERFOLGSPARTNERSCHAFT ZUFRIEDENER UNTERNEHMER</b>	<b>6</b>
<b>DIE 5 SÄULEN DES SCHEIBEN-DOKTOR-ERFOLGS</b>	<b>8</b>
<b>DIE SCHEIBEN-DOKTOR-PHILOSOPHIE</b>	<b>14</b>
<b>DREI PARTNER BERICHTEN</b>	<b>16</b>
<b>ZUFRIEDENHEIT IM SYSTEM</b>	<b>19</b>
<b>SCHEIBEN-DOKTOR – MARKE FÜR AUTOGLASER</b>	<b>20</b>
<b>SCHEIBEN-DOKTOR: UNTERNEHMER MIT SYSTEM</b>	<b>22</b>
<b>IHR WEG ZU SCHEIBEN-DOKTOR</b>	<b>24</b>
<b>5 SCHRITTE ZUM EIGENEN SCHEIBEN-DOKTOR</b>	<b>25</b>
<b>SCHEIBEN-DOKTOR – INSTRUMENTE IHRES ERFOLGS</b>	<b>28</b>
<b>MARKETING</b>	<b>28</b>
<b>BESCHAFFUNG / WARENEINKAUF</b>	<b>28</b>
<b>DIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG</b>	<b>29</b>
<b>AUS- UND FORTBILDUNG</b>	<b>29</b>
<b>ÖFFENTLICHKEITSARBEIT</b>	<b>30</b>
<b>PARTNERPORTRAIT - SPEZIALIST – GESUCHT UND GEFUNDEN!</b>	<b>31</b>
<b>MIT SCHEIBEN-DOKTOR DIE NASE VORN</b>	<b>34</b>
<b>SCHEIBEN-DOKTOR: UNTERNEHMEN SIE!</b>	<b>36</b>

## Gestalten Sie Ihre unternehmerische Zukunft

---

**Stehen Sie am Anfang Ihrer unternehmerischen Karriere? Suchen Sie noch die richtige Geschäftsidee und den richtigen Partner? Wollen Sie auch als Unternehmer nicht „alleine“ dastehen und trotzdem Ihre eigenen Entscheidungen und Visionen realisieren?**

Dann haben Sie die vielleicht wichtigste Entscheidung Ihrer Karriere getroffen: Sie können sich vorstellen, einer von 58.000 aktiven Franchise-Partnern in Deutschland zu werden. Jetzt benötigen Sie „nur noch“ das richtige Franchise-System mit einer tatsächlich gewinnbringenden Geschäftsidee, einem nachweislich erfolgreichen Geschäftskonzept und erfolgreichen Franchise-Partnern. Zudem muss Ihr zukünftiges Marktsegment Ihnen sowohl spannende Umsatz- und Verdienstperspektiven als auch unternehmerische Entwicklungschancen bieten können.



### Wichtig: Geschäftsidee und Geschäftskonzept

---

Die „richtige“ Geschäftsidee und das „erfolgversprechende“ Geschäftskonzept können Sie anhand der folgenden Kriterien relativ leicht erkennen: Idee und Konzept

1. müssen „leicht“ umzusetzen sein
2. müssen mit „wenig Kapital“ realisierbar sein
3. müssen einen „soliden Markt“ ansprechen
4. müssen für alle Kunden „leicht bezahlbar“ sein

Scheiben-Doktor beweist seit über 20 Jahren wie erfolgversprechend das Konzept einer herstellerunabhängigen Autoglaserei ist. Denn:

1. Der Austausch, die Reparatur und die Veredelung von Autoscheiben ist einfach zu erlernen.
2. Scheiben-Doktor braucht keine teuren Maschinen als Geschäftsausstattung! Wir brauchen lediglich einige Werkzeuge, ein einfaches Lager und ein engagiertes Marketing.
3. Das marketingorientierte, unabhängige Scheiben-Doktor System gehört als einer der wenigen systemischen Dienstleister in Deutschland zu denen, die von den Versicherungsgesellschaften im Rahmen der Schadenssteuerung akzeptiert werden. Scheiben-Doktor gilt als fairer und ehrlicher Partner der Versicherungswirtschaft.
4. Scheiben-Doktor-Kunden bekommen nicht nur eine neue oder reparierte Scheibe – sie erhalten ein Service-Rundum-Wohlfühlpaket.

### **Wichtig: Perspektiven und Chancen**

---

Zum Jahresbeginn 2010 gab es in Deutschland 50,2 Millionen Kraftfahrzeuge, darunter 41,7 Millionen PKW – so viele wie nie zuvor. Statistisch ist jeder Autofahrer jedes 5te Jahr von einem Steinschlagschaden betroffen. Die Hochrechnung aller beschädigten Windschutzscheiben (Bruchquote) beläuft sich auf über 4 Millionen Schäden. Heute entfallen etwa 50% der Glasscheiben, die jährlich an Fahrzeugen ersetzt werden, auf Autoglasereien. Nicht zuletzt wegen ihrer hohen Spezialisierung punkten sie beim Verbraucher mit einer hohen Verfügbarkeit an Autoglasscheiben sowie kurzen Reparatur- und Austauschzeiten.

Scheiben-Doktor hat in diesem Markt durch seine Spezialisierung schon heute einen Teil besetzt. In seiner zwanzigjährigen Unternehmensgeschichte setzt Scheiben-Doktor bewusst nahezu ausschließlich auf die Instandsetzung sowie Veredelung von Auto- und LKW-Scheiben. Mit dem Geschäftsfeld Franchising setzt Scheiben-Doktor zudem seit über zwanzig Jahren auf den selbstständigen Unternehmer als echten Partner vor Ort.

Für Ihren Erfolg als Scheiben-Doktor-Partner bietet Ihnen die Franchise-Zentrale ein genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes

Unternehmer-Service-Paket. Ihr Weg als Unternehmer wird so vom ersten Tag an aktiv begleitet. Sie erhalten unter anderem:

- eine bewährte Strategie
- ein innovatives Marketing
- ein standardisiertes Betriebsführungskonzept
- einen intensiven Erfahrungsaustausch
- umfangreiche Markt- und Betriebsanalysen



Den arbeitsarmen Erfolg garantieren, können wir Ihnen natürlich nicht. Mit Ihrem unternehmerischen Einsatz können wir Ihren Start in die Selbstständigkeit jedoch erheblich vereinfachen und dabei wahrscheinlich deutlich sicherer gestalten.

Also – machen Sie mit!

## Scheiben-Doktor – eine Erfolgspartnerschaft zufriedener Unternehmer

---

Alle guten Systeme lassen sich ohne weiteres an ihrer Partnerzufriedenheit messen. Sie geben Ihnen schon nach dem ersten Gespräch eine Liste aller Franchise-Partner mit nach Hause. Wer soll Ihnen besser bestätigen können, dass Ihnen Scheiben-Doktor tatsächlich unternehmerischen Erfolg und persönliche sowie berufliche Zufriedenheit bringen kann?

Scheiben-Doktor versteht sich nicht als Handwerker, sondern als echter Dienstleister rund um das Thema Autoglas. Wir tauschen nicht „nur“ Scheiben aus. Egal, ob wir einen Steinschlag reparieren, die Scheibe austauschen oder das Auto mit Autoglasfolien veredeln – unser Kunde bleibt mit einem Kundenersatzfahrzeug oder den Hol- und Bringdienst mobil und muss nicht wochenlang auf einen Termin warten. Scheiben-Doktor hat alles so organisiert, dass die Kunden ihr Auto noch am gleichen Tag wieder abholen können. Mit anderen Worten bieten wir genau das, was viele Vertragswerkstätten verlernt haben: den echten Service am Kunden!



### Scheiben-Doktor macht einfach Spaß

---

Unsere Franchise-Partner verdienen in einem stabilen Markt gutes Geld, haben zufriedene Kunden und tauschen in einem innovativen Unternehmernetzwerk ihre Erfahrungen und Ideen regelmäßig aus. Als Franchise-Partner von Scheiben-Doktor sind Sie eben nie auf sich alleine gestellt. Im Gegenteil: Läuft mal etwas nicht so wie es soll, stehen Ihnen eine starke Franchise-Zentrale und Ihre Mitunternehmer mit Rat und Tat zur Seite.

## Zum größten Autoglasler werden

---

Die Scheiben-Doktor-Franchise-Zentrale will in den nächsten 10 Jahren weiterhin zu den größten Autoglasern Deutschlands gehören und expandieren. Als Franchise-Partner können Sie an diesem dynamischen und erfolgsorientierten Wachstum teilhaben.

Nutzen Sie diese Chance!

## Ab 30.000 Einwohner

---

Ein Scheiben-Doktor-Betrieb kann schon in einer Stadt ab 30.000 Einwohnern beachtliche Erfolge erzielen. Schließlich haben 65 % aller Bundesbürger und damit fast jeder Haushalt ein Auto.

## Die 5 Säulen des Scheiben-Doktor-Erfolgs

Als Franchise-Geber haben wir neben der Konzeptentwicklung und -innovation, der unternehmerischen Betreuung aller Franchise-Partner und der Organisation eines vorteilhaften Zentraleinkaufs vor allem eine Aufgabe: Wir müssen die Gründe unseres Geschäftserfolgs erkennen und Ihnen als Partner vermitteln können. Sie als Franchise-Partner müssen sich dann mit diesen identifizieren können und wollen, um sie in Ihrem Markt umzusetzen.

Unser Erfolg basiert heute im Wesentlichen auf fünf Säulen:

### Säule 1: Dienstleistung

---

„Als Scheiben-Doktor-Partner hatte ich vom ersten Tag an den Zugriff auf alle möglichen PKW- und LKW-Scheiben“, erinnert sich ein Franchise-Nehmer, „und mit dieser enormen logistischen Leistung unserer Wolfsburger Franchise-Zentrale vom ersten Tag an die volle Dienstleistungsbereitschaft“. Aus Sicht unserer Kunden liegt der Erfolg von Scheiben-Doktor vor allem an der schnellen und unbürokratischen Abwicklung aller Arbeiten. Wo Vertragswerkstätten in großen Terminbüchern „wichtig“ herumblättern und den nächsten freien Termin in ein paar Wochen suchen, lädt Scheiben-Doktor zum besonderen Sofort-Serviceerlebnis ein: „Lassen Sie Ihren Wagen doch gleich da. Gerne fahren wir Sie ins Büro oder leihen Ihnen unser Kundenersatzfahrzeug“.

Diese Servicebereitschaft hat einen weiteren wichtigen Effekt. Mit ihr werden unsere Kunden zu den effektivsten Scheiben-Doktor-Werbeträgern. Denn wer erzählt seinen Freunden und Bekannten nicht gerne von seinen Erfolgserlebnissen.

## Säule 2: Marketing / Betriebstyp

Zum Erfolg dieser oben beschriebenen Mund-zu-Mund-Propaganda gehören unweigerlich der einprägsame und selbsterklärende Name, der aufmerksamkeitsstarke Marktauftritt und die ansprechende Firmenphilosophie. Mit dem Scheiben-Doktor-Marketingpaket bauen Sie sich schnell ein lukratives Empfehlungsnetzwerk auf. So haben wir ein Konzept für das Vereinssponsoring entwickelt, das dem Verein neben der Ausrüstung noch echte Einnahmen ermöglicht und Sie als Franchise-Partner eigentlich kein Geld kostet. Scheiben-Doktor spricht auch die vielen Versicherungsgesellschaften effektiv an. Ihre Vertreter und Bereichsleiter werden zu Ihrem und unserem Aushängeschild. Ein Direktmarketing-Konzept führt Sie zudem in den interessanten LKW-Scheiben-Markt ein. Scheiben-Doktor ist flexibel und dort, wo es darauf ankommt, dank hervorragender Einkaufskonditionen ein preisaggressiver Dienstleister.

Aufgrund der langen Markterfahrung wissen wir auch, wie wichtig es ist, in der eigenen Werkstatt die Markenphilosophie zu transportieren. So haben wir ein erfolgreiches Visual-Merchandising aufgebaut, in dem wir über eine eigene funktionale Modelinie bis zu Merchandising-Artikeln – wie unsere Stoffmaus – alles verkaufen. Scheiben-Doktor soll so für unsere Kunden zu einem kontinuierlichen Erlebnis werden.

Insgesamt ermöglicht Ihnen das Scheiben-Doktor-Marketingpaket einen professionellen Marktauftritt, der Sie weit über dem zum Teil schwierigen Image der freien Werkstätten positioniert. Sie sind vom ersten Tag an eine Markenwerkstatt: eben der Scheiben-Doktor an Ihrem und für Ihren Standort.

## Säule 3: Einkauf / Großhandel

Der Ersatz oder die Reparatur der defekten Scheiben wird meist von den Teilkasko-Versicherungen bezahlt. Mit diesen rechnen Sie direkt ab und bekommen hier die Kosten erstattet, die bei den zum Teil kostspieligeren Vertragswerkstätten anfallen würden. Durch unsere großen Abnahmemengen können in der Beschaffung außerdem erhebliche Kostenvorteile erzielt werden. Wie so oft liegt auch hier der Gewinn im Einkauf. Durch diese Konstellation realisieren Sie geradezu



Das Key-Visual von Scheiben-Doktor – natürlich auch zum Kauf



Die Annahme Ihrer Scheiben-Doktor-Werkstatt mit integriertem Scheiben-Doktor-Store

zwangsläufig mehr Gewinn und das vom ersten Tag an. In den nächsten Jahren werden wir zusätzlich aus zwei Gründen immer stärker:

1. Scheiben-Doktor hat 2001 erfolgreich mit dem Großhandel von Busglasscheiben begonnen. Dieser Erfolg ermöglichte uns im Laufe der Jahre auch den Handel von Auto- und LKW-Glasscheiben im Franchise-System. Für unsere Partner bringt das insbesondere bei selteneren Scheiben einen enormen Einkaufsvorteil. Denn jetzt kann Scheiben-Doktor immer größere Mengen abnehmen.
2. Die Scheiben-Doktor-Expansion bringt immer höhere Größenvorteile, die sich auch in der Logistik niederschlagen.

#### **Säule 4: Services / Unternehmerische Unterstützung**

Franchise ist die wahrscheinlich sicherste Art, den Schritt in die Selbstständigkeit mit einem erprobten Konzept zu wagen. „Mit einem guten System kann eigentlich so gut wie nichts schief gehen“, erklärt ein Scheiben-Doktor Franchise-Partner. „Unsere Franchise-Zentrale versteht sich als Unternehmensberatung und Großhandel – mit nur einem Ziel: meinem Erfolg.“ Als Franchise-Zentrale nehmen wir unsere Partner, wo nötig und gewünscht, an die Hand und führen sie durch die möglichen Turbulenzen ihrer Selbstständigkeit. Erst wenn der Partner sich sicher ist, zieht sich unser Beraterteam wieder ein Stück zurück! Wir verstehen uns als Partner des Erfolgs, in dem jeder seine unternehmerischen Entscheidungen fällen kann, die für ihn richtig sind – solange er seine Mitunternehmer nicht einschränkt oder behindert. Besonders hervorzuheben ist der Scheiben-Doktor-Service der eigenen partnerorientierten Controlling- und Buchhaltungsabteilung. Hier werden Ihre Erfolge analysiert und auf den bis zu 8 Partnertreffen pro Jahr diskutiert und optimiert. Durch dieses kontinuierliche „Benchmarking“ sehen Sie als Franchise-Partner, wo Sie im Vergleich zum erfolgreichsten Scheiben-Doktor stehen. Sie können von ihm lernen und so am besten an dessen Erfolg anknüpfen. „Als Scheiben-Doktor spielt man vom ersten Tag in der Profi-Liga“, erklärt Franchise-Partner Lutz Fedderke. „Hier steht nicht nur die Kontrolle, sondern eine stetige Steigerung der eigenen Leistung im Mittelpunkt. Dadurch konnte ich beispielsweise schon den 3. Scheiben-Doktor in meiner Region erfolgreich eröffnen“.



## Säule 5: Zufriedene Partner bei Scheiben-Doktor

---

Dirk Wiechel, Gründer und Inhaber von Scheiben-Doktor, weiß, dass sein unternehmerischer Erfolg vor allem von zwei großen Unternehmensbereichen abhängt:

1. Dem Scheiben-Doktor-Franchise-System
2. Dem Scheiben-Doktor-Kfz-Scheibengroßhandel

Beide Bereiche sind untrennbar mit dem wirtschaftlichen und persönlichen Erfolg der Franchise-Partner verbunden. Sie sind es, die am Markt Scheiben-Doktor vertreten und umsetzen. Um dies so reibungslos wie möglich zu gestalten, engagiert sich die Franchise-Zentrale mit ihrem Team für ihre Partner. Ihr Leitbild verdeutlicht dies einmal mehr:

### ***Scheiben-Doktor Erfolge gestalten***

Die fünf Säulen geben dem soliden unternehmerischen Fundament (Konzept und Geschäftsidee) einen stabilen Halt. Insgesamt bietet Scheiben-Doktor seinen Partnern damit eine breite Möglichkeit, sich unternehmerisch entfalten zu können. „Die Franchise-Zentrale baut ihre Leistungen stetig aus.“ berichtet der Inhaber des Franchise-Systems Dirk Wiechel. Zum Beispiel ermöglicht die Erweiterung des Leistungsspektrums den Partnern so unter anderem auch die regionale Filialisierung. Damit erfüllt Scheiben-Doktor eine der wichtigsten Voraussetzungen für unternehmerorientiertes Franchise: Erfolgreichen Partnern wird durch Gründung von mehreren Scheiben-Doktor-Autoglasereien eine echte Unternehmerkarriere ermöglicht. Heute haben bereits 20 Prozent der Partnern mindestens eine weitere Filiale. Vom Autoglaser zum Systemprofi.

Als Scheiben-Doktor-Partner profitieren Sie von einer über 20-jährigen Erfolgsgeschichte. 1988 in Wolfsburg an den Start gegangen, entwickelte sich das Unternehmen aus einer erfolgreichen Autoglaserei heraus zu dem heutigen bundesweit aktiven Franchise-System. Mit den 2001 gegründeten Scheibengroßhandel (zunächst nur für Bus-, heute für alle Kfz-Scheiben) wurde der letzte, fehlende Grundstein für die Scheiben-Doktor-Vision ins Leben gerufen: Das Franchise-System soll bis 2015 zu einem der größten Autoglasketten in Deutschland ausgebaut werden. Wie? Natürlich mit selbstständigen Franchise-Unternehmern!

**1988** gründete Dirk Wiechel den ersten Wolfsburger Scheiben-Doktor. Zwei Wettbewerber beherrschten bis dahin dieses Marktsegment. Zum einen waren es die herstellergebundenen Vertragswerkstätten und zum anderen die markenungebundenen Autoglasereien. Die Geschäftsidee von Dirk Wiechel hebt sich jedoch deutlich von der seiner Konkurrenten ab:

Den Vertragswerkstätten begegnet Dirk Wiechel mit seinem konsequenten, kundenorientierten Marketing. Bei Scheiben-Doktor wartet kein Kunde auf einen Termin. Zudem bekommt der Kunde meist ein Kundenersatzfahrzeug.

Den Autoglasern bietet Dirk Wiechel durch seinen klaren und sympathischen Markenauftritt genauso konsequent die Stirn. Der oft deutlich bessere Kundenservice ermöglicht die Konzentration auf das Endkundengeschäft. So hat Scheiben-Doktor sich vom ersten Tag als Wettbewerber der Vertragswerkstätten und nicht als deren Subunternehmer positioniert.

Ende der 80er Jahre mauserte sich Franchise von einer exotischen Vertriebsidee zum heutigen Unternehmerkonzept. Dirk Wiechel standardisiert seinen unternehmerischen Erfolg und setzt 1991 mit seinem ersten Franchise-Partner in der Expansion auf selbstständige Unternehmer. Nach Ausarbeitung dieser Geschäftsidee folgte eine Pilotphase von mehreren Jahren.

**2001** inzwischen 12 mal in Deutschland vertreten, erkennt Dirk Wiechel eine weitere Marktlücke: Den Busscheibengroßhandel. Ein Marktsegment, das der Kfz-Scheibengroßhandel nebenbei recht stiefmütterlich mitlaufen ließ. Wieder nutzte er die Chance, sich serviceorientiert und preisaggressiv am Markt zu positionieren.

**2002** baut Dirk Wiechel auf diesen Erfolg auf und beginnt mit dem systeminternen Autoscheibengroßhandel. Die gebündelten größeren Abnahmemengen drücken die Einkaufspreise erheblich. Seinen Franchise-Partnern ermöglicht er so viel bessere Margen.

**2003** beauftragt er dann eine renommierte Franchise-Beratung mit der Restrukturierung seiner Franchise-Zentrale. Im Ergebnis setzt Scheiben-Doktor auf die konsequente Expansion mit unternehmerisch denkenden und handelnden Franchise-Partnern. Alleine in der zweiten Hälfte des Jahres 2003 wächst das System von 16 Standorten auf über 20 Scheiben-Doktor-Betrieben in Deutschland.

Um eine optimale Schulung und Betreuung der neuen wie alten Franchise-Partner gewährleisten zu können, werden heute ca. 10 neue Partner pro Jahr in das Franchise-System aufgenommen. Damit bleibt Dirk Wiechel seinem wichtigsten Erfolgsrezept auch in dem spannenden Feld der Franchise-Expansion treu. Solidarität kommt immer vor Geschwindigkeit. Denn schon ein falsch besetzter Markt ist für Scheiben-Doktor verlorenes Umsatzpotential und eine Gefahr für sein Image.

## Die Scheiben-Doktor-Philosophie

Scheiben-Doktor bewegt sich auf insgesamt drei Märkten, in denen er schon heute zum Teil eine wichtige Rolle spielt.

1. **Der Produktmarkt:** Spezialisiert auf die Instandsetzung, Reparatur und Veredelung von Autoglas, ist Scheiben-Doktor heute eine der großen Autoglasereimarken. Neben dem aufmerksamkeitsstarken Marketing, überzeugen das überlegene Dienstleistungsangebot (Kundenersatzfahrzeug, Sofortservice, Direktabrechnung) und die Leistungsqualität.

**Philosophie:** Anstatt um die teuren Aufträge aus den Vertragswerkstätten zu kämpfen, konzentriert sich Scheiben-Doktor auf den Endkundenmarkt. Denn hier zahlt bei nahezu allen Kunden die Teilkaskoversicherung und nicht die oftmals feilschende Kfz-Werkstatt.

2. **Der Franchise-Markt:** Scheiben-Doktor bietet eine erfolgreiche Existenz für die Menschen, die ihren fortschrittlichen Dienstleistungsgedanken mit einem soliden handwerksähnlichen Konzept und einer aufmerksamkeitsstarken Kundenansprache vereinen können und wollen. Die Franchise-Zentrale bietet neben einem aufmerksamkeitsstarken Werbe- und Marketingpaket ein umfangreiches, unternehmerisches Leistungspaket. So wird jeder neue Scheiben-Doktor vom ersten Schritt als Jungunternehmer bis zur regionalen Expansion kompetent beraten und begleitet.

**Philosophie:** Scheiben-Doktor fördert unternehmerische Kreativität und hilft, wo immer möglich, die Stolpersteine und Unwägbarkeiten des Unternehmeralltags zu meistern.

3. **Der Großhandel:** Bis Ende 2001 hing die Marktstellung und der Gewinn des Franchise-Partners von den Einkaufs- und Lieferkonditionen des etablierten Großhandels ab. Heute ist diese Abhängigkeit in vielen Marktsegmenten durch den eigenen Großhandel durchbrochen. Die Scheiben-Doktor-Zentrale bezieht ihre Scheiben direkt von europäischen und deutschen Herstellern und spart seinen Partnern so die Margen der ersten Handelsstufe (Fabrik → (1) Großhandel → (2) Scheiben-Doktor-Zentrale → (3) Scheiben-Doktor-Franchise-Partner → (4) Kunde). Angespornt durch einen relativ hohen

Marktanteil bei Busglasscheiben, baut Scheiben-Doktor seinen Autoglashandel weiter aus und verbessert so die Gewinnsituation bei den Franchise-Partnern.

**Philosophie:** Scheiben-Doktor bricht die zum Teil verkrusteten Strukturen durch eine attraktive Preis- und Servicepolitik auf.

Scheiben-Doktor wird in allen drei Märkten eine spürbare oder führende Rolle spielen. Entscheidend dafür ist die Zufriedenheit und der unternehmerische Erfolg aller Scheiben-Doktor-Partner. Als Franchise-Geber weiß Scheiben-Doktor, dass sein eigener Erfolg allein von dem der Franchise-Partner abhängt. Und genau diesen Erfolg will die Franchise-Zentrale mit Ihnen als Franchise-Partner gestalten.

### **Drei Märkte – eine Philosophie**

---

#### **Scheiben-Doktor entwickelt Märkte und findet seine Kunden und Partner.**

Und das, vor allem in etablierten Strukturen. Unser Erfolg ist die konsequente Betonung von Service, das oft überlegene Preis-/Leistungsverhältnis und der aufmerksamkeitsstarke Transport unserer Marke.

## Drei Partner berichten

---



### **Scheiben-Doktor in Braunschweig**

- Thomas Garwer
- erlernter Beruf: Kfz-Mechaniker

#### **Aus welchen Gründen haben Sie sich für Franchising entschieden?**

Nach 12 Jahren Einzelkämpferdasein kam die Frage auf, was bringt dir die Zukunft? Werden deine Kinder einmal deinen Betrieb übernehmen? Nach intensiven Gesprächen mit ihnen wusste ich, dass es nur Sinn macht, künftig zu klotzen, um mit den Großen im Autoglasbereich mitzuhalten. Für eine weitere Filialisierung fehlte das Geld. Im Franchise ist die Investition überschaubar.

#### **Warum haben Sie sich gerade für dieses System entschieden?**

Nun, da ich den Franchise-Geber schon seit vielen Jahren kenne, war dies für mich der kürzeste und einfachste Weg. Außerdem ist das System in meinem Umkreis schon seit Jahren bekannt und es steht im Franchising ganz oben.

#### **Wie sieht Ihr typischer Arbeitstag aus?**

Da mir die Zentrale jetzt Aufgaben abnimmt, z. B. Vertragsverhandlungen mit Lieferanten und Versicherungen sowie Großkunden, kann ich mich auf das Tagesgeschäft konzentrieren und mich um den Ablauf im Geschäft kümmern. Bei uns ist die Scheibe Chefsache. Das heißt: Der Kunde wird hier in der Regel vom Chef bedient. Sei es bei der Auftragsannahme, bei der Reparatur oder nur beim Kaffee.

#### **Was war bisher der beste Augenblick Ihrer Franchise-Tätigkeit?**

Der Tag, an dem mein jüngster Sohn sein Geschäft eröffnete. Ab diesem Tag wusste ich, dass der Weg, den wir eingeschlagen haben, richtig war.

#### **Was sagt Ihre Familie dazu, dass Sie Franchise-Nehmer sind?**

Es gibt immer jemanden, der neuen Dingen gegenüber kritisch ist. Aber ich freue mich dann diesen Personen mit meinem Erfolg zu beweisen, dass meine Entscheidung richtig war. Zur Zeit ist niemand unglücklich.

**Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Franchise-Geber?**

Ich denke, der Franchise-Geber wächst mit seinen Partnern. Hier gibt es immer mal Unstimmigkeiten, die zu bewältigen sind. Dies klappt nur, wenn man eng zusammenarbeitet. 100 Prozent gibt's nie. Ich bin der Meinung, dass wir "gemeinsam stark sind". Und das werden wir in der Zukunft mit weiteren neuen Partnern sein.

**Scheiben-Doktor in Trier**



- Joachim Becker
- erlernter Beruf: Einzelhandels-Kaufmann

**Aus welchen Gründen haben Sie sich für Franchising entschieden?**

Um einen starken, erfahrenen Partner im Hintergrund zu haben.

**Warum haben Sie sich gerade für dieses System entschieden?**

Die positiven Erfahrungen der anderen Franchise-Nehmer und eine objektive Franchise-Betreuung.

**Wie sieht Ihr typischer Arbeitstag aus?**

Kundenberatung, Arbeitsvorbereitung, Qualitätskontrolle, Besuch von Versicherungen und Fuhrparkunternehmen.

**Was war bisher der beste Augenblick Ihrer Franchise-Tätigkeit?**

Anerkennung und Erfolg.

**Was sagt Ihre Familie dazu, dass Sie Franchise-Nehmer sind?**

Die Familie steht voll hinter dem Franchise-System und unterstützt mich bei meinen Aufgaben.

**Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Franchise-Geber?**

Es ist eine sehr gute Zusammenarbeit, da der Franchise-Geber auf alle wichtigen Fragen die richtige Antwort hat.

**Scheiben-Doktor in Hameln**



- Andreas F. Hichert
- erlernter Beruf: Kfz-Mechaniker

**Aus welchen Gründen haben Sie sich für Franchising entschieden?**

Für mich eine der wenigen Möglichkeiten, mit geringem Aufwand den größten Nutzen zu erzielen.

**Warum haben Sie sich gerade für dieses System entschieden?**

Es gibt kein vergleichbares System in der Branche. Andere Systeme sind nicht annähernd so tief im Thema.

**Wie sieht Ihr typischer Arbeitstag aus?**

10 bis 12 Stunden, zumeist im Betrieb, leider selten im Feld, bei der Kundschaft.

**Was war bisher der beste Augenblick Ihrer Franchise-Tätigkeit?**

Ich habe ständig „beste Augenblicke“, wenn ich sehe, wie sich meine Umsätze kontinuierlich entwickeln.

**Was sagt Ihre Familie dazu, dass Sie Franchise-Nehmer sind?**

Die Familie steht hinter mir und unterstützt mich.

**Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Franchise-Geber?**

Da gibt es selten Gesprächsbedarf. Und wenn, dann sehr konstruktiv.

## Zufriedenheit im System

---

Für Scheiben-Doktor ist die Zufriedenheit unserer Partner das zentrale Anliegen. Um diese zu gewährleisten, stehen wir mit einer starken Franchise-Zentrale und einem umfangreichen Dienstleistungspaket an der Seite unserer Franchise-Partner. Entscheidend für die hohe Zufriedenheit ist vor allem die unternehmerische Beteiligung aller Partner. Monatliche Erfahrungsaustausche (ERFA-Tagungen) gewährleisten dabei eine echte Beteiligung an allen systemrelevanten Entscheidungen und Prozessen. Wo im klassischen Franchise die Zentrale über Handbücher, Regelwerke und Betreuerstäbe „regiert“, bringen sich bei Scheiben-Doktor die Partner in die Abläufe und Entscheidungen aktiv mit ein.

## Werbe- und Systembeirat

---

Entscheidungsprozesse laufen hierbei über den Werbe- oder den Systembeirat und das Franchise-Management. Sie erarbeiten und präsentieren ihre Vorschläge auf der ERFA-Tagung. Hier werden diese im Hinblick auf die langjährigen Erfahrungen und die aktuellen Trends am Markt geprüft und für alle verbindlich verabschiedet.

## Modernes Franchising: aktive Unternehmer

---

Scheiben-Doktor steht damit für die moderne Form des Franchising. Verbindliche Regeln entspringen nicht der Theorie oder Phantasie, sondern einem soliden Reifungsprozess aller Beteiligten. Der intensive Erfahrungsaustausch ersetzt hierbei die Weisungen der Franchise-Zentrale. Unser einheitliches Erscheinungs- und Qualitätsbild entspringt also keinen aufgezwungenen Regeln, sondern dem geschulten Sachverstand aktiver Unternehmer.

Genau dieser Umgang miteinander und mit dem Scheiben-Doktor-System an sich macht uns am Markt so stark. Gemeinsam verfolgen wir ein einheitliches Ziel:

**Scheiben-Doktor soll durch den Erfolg seiner unternehmerisch aktiven Partner zu einer der größten und erfolgreichsten Autoglasketten Deutschlands werden.**

## Scheiben-Doktor – Marke für Autoglaser

Als Scheiben-Doktor setzen wir auf ein professionelles Regionalmarketing – und der Erfolg unserer über 55 Partnerbetriebe gibt uns Recht! Unser Marketing setzt dabei auf drei Säulen:

### 1. Markenbekanntheit

An jedem unserer Standorte sollen unsere Kunden rund ums Autoglas nur an eine Marke denken: Scheiben-Doktor! Damit unsere Franchise-Partner dies erreichen, geben wir ihnen ein umfangreiches Markenpaket an die Hand. Es besteht aus

- i. **der Merchandising-Toolbox:** Marke, Farbe und Erscheinungsbild werden auf zielgruppengerechten Werbemitteln intensiv kommuniziert. Egal ob Mode, Regenschirm, Schreibblock für die Gastronomie oder Accessoires rund ums Auto – Scheiben-Doktor wird schnell zum Begriff.
- ii. **der Sponsoring-Toolbox:** Scheiben-Doktor unterstützt den lokalen und regionalen Sport. Sponsoring bringt bei Scheiben-Doktor natürlich direkt neues Geschäft. Denn die Vereine empfehlen Scheiben-Doktor aktiv weiter und erhalten im Gegenzug eine Provision. So bezahlen sie in kürzester Zeit die gesamte Ausrüstung und erwirtschaften meist noch ein kräftiges Plus für die Vereinskasse. Scheiben-Doktor-Sponsoring bringt also gleich drei Vorteile: (1) Bekanntheit durch die Werbung, (2) Beziehungsnetzwerke zu den Aktiven und (3) direkt messbares Neugeschäft.
- iii. **die Event-Toolbox:** Scheiben-Doktor bringt Spaß und Spiel in die sonst triste Handwerkslandschaft. Was im ersten Jahr das Eröffnungsfest ist, wird in vielen Regionen schnell zu einem festen Datum: Das Scheiben-Doktor-Hofffest. Events sind bei Scheiben-Doktor so geplant, dass sie den Unternehmer kaum Geld kosten. Denn wir laden unser Netzwerk ein, sich an dem Event zu beteiligen.



ein typischer Verkaufsraum



Sponsoring im Rennsport



ein Scheiben-Doktor Hofffest

Merchandising, Sponsoring und Event-Marketing bringen Scheiben-Doktor schon in kurzer Zeit eine breite Bekanntheit in unserer Zielgruppe. Wir erreichen die Autofahrer ohne Umwege und zeigen so Versicherungen und Geschäftspartnern, dass wir ein starker Marketingpartner mit einer starken Marke sind.

## 2. Leistung

---

Scheiben-Doktor sendet seinen Kunden ein klares Signal: Wir sind Ihr Auto-Glas-Profi. Mit diesem Slogan bewerben wir in nahezu allen Printmedien eines Standorts (Tages-, Wochen- und Vereinszeitungen) unsere konkreten Dienstleistungen. So wecken wir beispielsweise den Bedarf

- Hund, Katze und Kind im Auto vor der Sonnenstrahlung durch Autoglasfolien zu schützen,
- durch Scheibenversiegelung und Steinschlagreparaturen sicherer zu fahren und
- bestens bedient zu werden. Egal ob Kundenersatzfahrzeug oder Sofortservice – bei Scheiben-Doktor ist der Kunde König.

Scheiben-Doktor kann schon durch sein Konzept die wichtigste Marketingregel erfüllen: „Unterscheide dich spürbar von deinem Wettbewerb“. Scheiben-Doktor fällt auf, bringt eine besondere Leistung und ist einfach zuverlässig.

## 3. Versicherungsmarketing

---

Scheiben-Doktor ist als eines der größten Franchise-Systeme für Autoglasler an vielen Standorten zum Partner der Versicherungswirtschaft geworden.

Für eine aussichtsreiche Zukunft gewinnt die Zusammenarbeit mit Leasing- und Versicherungsgesellschaften zunehmend an Bedeutung. Mittlerweile haben Einzelkämpfer auf dem Autoglas-Markt kaum eine Chance, wenn sie nicht von der Zusammenarbeit mit den Versicherern profitieren können. Scheiben-Doktor hat sich Stück für Stück auf diese Struktur eingestellt – eine wiederum angepasste Vertrags- und zentrale Organisationsstruktur sorgen für eine erfolgreiche Zukunft der gelben Auto-Glas-Profis.

Eine faire Zusammenarbeit und die hohe Kundenzufriedenheit bewirken, dass Scheiben-Doktor neben der Vertragswerkstatt mit empfohlen wird. Unser Netzwerk bauen wir dabei immer weiter aus.

## Scheiben-Doktor: Unternehmer mit System

---

**Warum Scheiben-Doktor bei seiner Expansion auf Franchise setzt?** Ganz einfach: Der beste Dienstleister ist immer noch der Unternehmer selbst. Und Scheiben-Doktor-Kunden sollen immer und überall die perfekte Scheiben-Doktor-Dienstleistung bekommen.

**Warum Sie sich als Unternehmer für Franchising entscheiden sollten?** (1) Sie müssen so das Rad nicht neu erfinden, (2) wo sonst bekommen Sie eine umfangreiche Schulung zum Unternehmer und zum Scheiben-Doktor und (3) als Einzelkämpfer haben Sie im Einkauf und beim Marketing heute kaum eine echte Chance, auf ein vernünftiges Volumen zu kommen – und genau diese bestimmen den Preis.

Ziel von Scheiben-Doktor ist es, durch Franchise weiterhin zu einer der größten Autoglasketten Deutschlands zu gehören! Wie? Durch die franchise-typische, professionelle Arbeitsteilung.

### Franchise-Zentrale – im Dienste ihrer Partner

---

Die Franchise-Zentrale kümmert sich um drei große Bereiche:

1. **Stetige Unternehmensexpansion:** Bis zu 10 Neueröffnungen pro Jahr bringen Bekanntheit und Leistungsstärke
2. **Ausbau des Kfz-Glasgroßhandels:** Je mehr Scheiben wir einkaufen, desto größer sind unsere Einkaufsvorteile gegenüber dem Wettbewerb. Und im Einkauf liegt bekanntlich ein beachtlicher Teil unseres und Ihres Gewinns!
3. **Intensive unternehmerische Beratung:** Wir begleiten den Erfolg unserer Franchise-Partner! So sichern wir ihren Markterfolg genauso wie unseren eigenen. Wichtigste Voraussetzung dafür ist neben dem Scheiben-Doktor-Konzept das unbedingte unternehmerische Engagement aller Franchise-Partner.

Die Franchise-Zentrale versteht sich also zum einen als eine leistungsstarke Unternehmensberatung und zum anderen als aktiver Konzeptentwickler. Als solche definiert sie Ihren eigenen Erfolg über den ihrer Franchise-Partner. Sie sorgt für eine dauerhafte Unternehmer- und Franchise-Partnerzufriedenheit.

## Franchise-Partner – Erfolg mit Scheiben-Doktor

---

Als Franchise-Partner sind Sie der elementare Erfolgsfaktor! Scheiben-Doktor schult deshalb den unternehmerischen Einsatz genauso wie das geschickte Gespür für unsere Kunden. Sie als Franchise-Partner müssen diese entscheidenden Eckpfeiler unternehmerischen Erfolgs dann am regionalen und lokalen Markt aktiv umsetzen. Dazu arbeiten Sie an

1. **dem raschen Geschäftsauf- und -ausbau:** Hier bauen wir auf Ihren unternehmerischen Einsatz und unterstützen Sie mit unserem effektiven Marketing!
2. **einer hohen Kundenzufriedenheit:** Hier bauen wir auf Ihre Dienstleistungsbereitschaft und unterstützen Sie mit Schulungen und regelmäßigen ERFA-Tagungen! Denn nur wenn Sie das Scheiben-Doktor-Dienstleistungsverständnis aktiv leben und umsetzen, können Sie mit unserer Marke Erfolg haben!
3. **einem konsequenten Auf- und Ausbau des Beziehungsnetzwerkes:** Hier bauen wir auf Ihre Kontaktfreudigkeit und Ihren Spaß am Umgang mit Menschen. Wir unterstützen Sie mit unseren Toolboxen aus den Bereichen Merchandising, Sponsoring und Event-Marketing.

## Fazit

---

Als Franchise-Partner nutzen Sie den ausgefeilten Scheiben-Doktor-Betriebstyp wie einen Leitfaden zum unternehmerischen Erfolg. Durch die intensiven Schulungen und Beratungsleistungen werden Sie in die Lage versetzt, am Markt erfolgreich zu bestehen und ein eigenes Unternehmen auf- und auszubauen.

*Doch auch das beste Konzept scheitert mit den falschen Partnern. Franchise ist eben keine Chance, um mit weniger Arbeit und durch „cheftypisches“ Delegieren gleich viel oder mehr Geld zu verdienen. Scheiben-Doktor-Franchise baut auf Ihren vollen Einsatz, bei dem Sie Ihren Markt aufbauen, diesen aktiv betreuen und somit Ihr nachhaltiges unternehmerisches Wachstum sichern. Sprechen Sie darüber mit uns, unseren Partnern und Ihrer Familie sowie Ihren Beratern.*

## Ihr Weg zu Scheiben-Doktor

---

Scheiben-Doktor-Franchise will Sie zum erfolgreichen Unternehmer machen. Dazu steht Ihnen als Franchise-Partner ein ausgefeiltes Unternehmenskonzept und eine Fülle von unternehmerischen Dienstleistungen zur Verfügung. Sie können sich auf die Franchise-Zentrale von Scheiben-Doktor verlassen.

Eine Unternehmensgründung können Sie sich ungefähr so wie ein Hausbau vorstellen. Vor der Grundsteinlegung muss der genaue Plan verabschiedet, die Finanzierung gesichert und ein Bauplatz gefunden werden. Scheiben-Doktor hat daher einen genauen **Gründungsfahrplan** erarbeitet. So verlieren wir niemals den Überblick und legen zur rechten Zeit an der richtigen Stelle den wohl durchdachten und detailliert geplanten Grundstein.

## 5 Schritte zum eigenen Scheiben-Doktor

---

### 1. Lernen Sie Scheiben-Doktor kennen!

---

#### **Besuch in Wolfsburg ➔ Partner-Check ➔ Praktikum ➔ Franchise-Partner**

Bevor wir uns auf den Weg zu einer gemeinsamen unternehmerischen Zukunft begeben, werden wir uns genauestens kennen lernen. Denn schließlich wollen wir sicher sein, dass wir zu Ihnen und Sie zu uns passen!

In einem ersten unverbindlichen Gespräch zeigen wir Ihnen unsere Franchise-Zentrale, stellen Ihnen das Scheiben-Doktor-Unternehmenskonzept vor und besichtigen unseren eigenen Wolfsburger Scheiben-Doktor. Am Ende dieses Gesprächs geben wir Ihnen eine Liste aller Franchise-Partner mit. Wir möchten, dass Sie Ihre Vorstellungen mit unseren Franchise-Partnern besprechen und sich so ein wirklich umfangreiches Gesamtbild von der Scheiben-Doktor Unternehmensgruppe schaffen können.

Bevor Sie sich dann definitiv für Scheiben-Doktor entscheiden, geben wir Ihnen dann die Möglichkeit, den unternehmerischen Alltag eines typischen Scheiben-Doktor-Betriebs genauer zu erleben. Dazu laden wir Sie zu einem 3-tägigen Praktikum in einem unserer Partnerbetriebe ein!

Sind wir dann übereinstimmend der Auffassung, dass wir gemeinsam in Ihrer Region Erfolg haben werden, erhalten Sie den für alle Franchise-Partner gültigen Vertrag vorgestellt. Diesen können Sie dann in Ruhe mit Ihren Vertrauten und Beratern besprechen.

Sie sehen: Wir wollen, dass Sie ganz sicher sind, bevor Sie einen Franchise-Vertrag mit uns abschließen.

### 2. Auf dem Weg zum eigenen Scheiben-Doktor

---

#### **Praxis-Intensiv-Schulung ➔ Standortsuche ➔ Investitionsrechnung ➔ Ladenbau**

Vom ersten Tag der Partnerschaft an begleiten wir Sie auf dem Weg zum eigenen Scheiben-Doktor. Als erstes lernen Sie das gesamte Scheiben-Doktor-Konzept in der Praxis kennen. Scheiben-Doktor veranstaltet keine trockenen und theoretischen Schulungen – denn wir wissen, dass die Realität der beste Lehrmeister ist. Sie absolvieren –

während wir gemeinsam den geeigneten Standort in Ihrer Region suchen – in der Zentrale und bei mehreren Partnerbetrieben praxisbezogene Intensivschulungen. Sobald wir einen geeigneten Standort gefunden haben, wird mit Ihnen die genaue Investitionsrechnung, die Rentabilitätsprognose und der Bauplan angefertigt. Mit diesem Businessplan überzeugen Sie die Finanzierungsinstitute. Ist die Finanzierung gesichert kommt nun der letzte vorbereitende Schritt: Die Umsetzung des Ladenbaus.

Jetzt haben wir Ihnen die schlüsselfertige Existenz an die Hand gegeben. Sie sehen: (1) Wir lassen Sie in keinem Schritt alleine „werkeln“ oder „probieren“. (2) Es wird wohl keinen sichereren Weg zu einem eigenen Unternehmen geben!

### 3. Start up ....

---

#### **Start-up-Coaching ● Handbuch ● Start-up-Hotline**

Sie kennen jetzt Scheiben-Doktor, haben in der Praxis unsere Erfolgsgeheimnisse kennen gelernt, Ihr Scheiben-Doktor-Betrieb ist umgebaut und wartet jetzt auf seine Eröffnung! Auch in der ersten Phase Ihrer Selbstständigkeit stehen wir Ihnen mit unserem Start-up-Coaching immer noch persönlich zur Seite. Fragen, die danach noch offen sind, beantwortet unser Partner-Betreuer oder unsere Handbücher. Sie beschreiben den Alltag des Scheiben-Doktor-Unternehmers von der Personal- über die Organisations- bis hin zur Werbe- und Marketingplanung. Eigentlich bleibt bei Scheiben-Doktor keine Frage offen! Für die nicht ganz alltäglichen Situationen und die unternehmerischen Detailfragen steht Ihnen natürlich die Franchise-Zentrale auch weiterhin persönlich zur Verfügung. Damit Sie auch tatsächlich niemals „auf dem Schlauch stehen“, treffen wir uns zudem fast jeden Monat in der Wolfsburger Franchise-Zentrale zum Erfahrungsaustausch.

### 4. Die Eröffnung Ihres Scheiben-Doktor

---

Nichts ist so schön wie das erste Mal! Die Franchise-Zentrale stellt Ihnen daher ein erfolgserprobtes Eröffnungskonzept vor und hilft Ihnen gemeinsam mit Ihrem Paten und anderen Franchise-Nehmern bei dessen Umsetzung. Sie veranstalten zu Ihrer Eröffnung Ihr erstes Hoffest. Die vielen Highlights (Hüpfburg, Kinderkarussell, LIVE-Einbauten, Probefahrten, Gastronomie) begeistern dabei Jung und Alt. In jedem Fall sorgen Sie für eine erste weitreichende Einführung von

Scheiben-Doktor mit seinen Dienstleistungen rund ums Autoglas. Richtig vorbereitet, kommen so mehrere Hundert potentielle Kunden zu Ihrem Eröffnungs-Hoffest.



## 5. Die ersten Monate als Scheiben-Doktor

---

Scheiben-Doktor ist für Sie das Rückgrat im unternehmerischen Alltag. Eine Fülle von Instrumenten ermöglicht Ihnen auf Dauer, sich intensiv um Ihre Kunden und Ihr Personal zu kümmern. Viele lästige Kleinarbeiten, insbesondere die Verhandlungen mit potentiellen Lieferanten, Multiplikatoren im Markt, die betriebswirtschaftlichen Auswertungen, die Werbeplanung und vieles mehr nimmt Ihnen die Franchise-Zentrale in Wolfsburg ab.

## Scheiben-Doktor – Instrumente Ihres Erfolgs

---

Einmal in Ihren regionalen Markt eingeführt, begleitet die Franchise-Zentrale Ihren unternehmerischen Erfolg. Im Folgenden zeigen wir Ihnen unsere Leistungen in den wichtigsten Bereichen auf.

### Marketing

Unser professionelles **Marketingpaket** spricht unsere Kunden direkt an. Gerade die Kombination des professionellen Merchandisings mit dem Sponsoring und dem Event- sowie Beziehungsmarketing sichert unseren Partnern auf Dauer entscheidende Marktvorteile. Alle Instrumente - egal ob Anzeigen, Empfehlungsschreiben für Versicherungsmakler oder Veranstaltungskonzepte – liegen für unsere Franchise-Partner in der Zentrale auf Abruf bereit! Sie sind alle erfolgreich erprobt und werden regelmäßig ein- und umgesetzt.

Sie als Franchise-Partner sorgen dabei immer wieder für die erfolgsentscheidende Innovationen. Denn: Sie sind unsere Antennen am Markt. Sie berichten – genauso wie unsere Betriebsleiter in Wolfsburg – wie der Markt sich in Ihrer Region entwickelt und welchen neuen Herausforderungen wir uns in der Zentrale kurz-, mittel- und langfristig stellen müssen.

Mittel- und langfristige Strategien bilden dabei den großen Rahmen unseres erfolgreichen Marktauftritts. Die Aktualität sichern dabei unsere monatlichen Erfahrungsaustauschtagungen und ein eigens eingerichteter Beirat. Dieser setzt sich aus drei Franchise-Nehmern, die von den Scheiben-Doktoren gewählt wurden zusammen. Zwischen dem Franchise-Nehmer Beirat und der Scheiben-Doktor Systemzentrale herrscht ein kontinuierlicher Austausch. Die solide Struktur bildet die Grundlage für unsere praxisorientierten Innovationen – allesamt vor ihrer Einführung bei uns getestet.

### Beschaffung / Wareneinkauf

Durch unsere Größe können wir immer bessere Einkaufskonditionen bei den Herstellern und Großhändlern durchsetzen. Mit dem Ausbau eines eigenen, allgemeinen Scheibengroßhandels können wir für viele Scheiben die Einkaufspreise wesentlich verbessern und damit unseren Franchise-Partnern höhere Margen sichern.

## Die betriebswirtschaftliche Beratung

Rendite-Optimierung ● Regelmäßige Beratung ● Budgetplanung ● Betriebsvergleiche ● Individuelle Unternehmensberatung

Die **unternehmerische Beratung** baut auf die individuelle Situation unserer Franchise-Unternehmer auf. Sie berücksichtigt dabei die Erkenntnisse des gesamten Systems – sicherlich eine ihrer wesentlichen Stärken. Fernab von Spekulationen beraten wir unsere Franchise-Unternehmer fundiert. Dabei steht die Rendite und damit der effektive Werbe- und Mitteleinsatz im Vordergrund.

Die regelmäßige Beratung, in deren Mittelpunkt die Budgetplanung steht, wird durch eine spezifische, den individuellen Bedürfnissen entsprechende Unternehmensberatung ergänzt. So steht die Franchise-Zentrale ihren Unternehmern in den vielen alltäglichen und auch nicht so alltäglichen Herausforderungen stets mit fundiertem Know-how zur Seite.

Als Franchise-Unternehmer können Sie mit Scheiben-Doktor Ihren unternehmerischen Traum realisieren: Selbstständig und eigenverantwortlich handeln, aber dabei niemals allein sein. Regelmäßige Auswertungen und Betriebsvergleiche decken dabei sowohl die Schwachstellen als auch die Stärken auf. So können Sie als Franchise-Partner von den Erfahrungen der anderen profitieren und mit Ihren eigenen zum Erfolg des gesamten Systems aktiv beitragen.

## Aus- und Fortbildung

Um regional zur Nr. 1 zu werden, bekommen unsere Franchise-Partner eine kontinuierliche Aus- und Fortbildung. Sie ist es, die unseren Partnern auf den schnelllebigen Märkten die notwendige Sicherheit gibt. Das fundierte Aus- und Fortbildungssystem von Scheiben-Doktor schafft die idealen Rahmenbedingungen, um sich den Herausforderungen des Marktes zu stellen. Die Franchise-Zentrale schult für Besonderheiten des Alltags und Standard gleichermaßen. So gewährleisten wir das hohe Service- und Dienstleistungsniveau, das unser Konzept von den Mitbewerbern unterscheidet. Dieser Vorteil macht sich durch zufriedene Kunden bemerkbar.

## Öffentlichkeitsarbeit

Die professionelle Pressearbeit unterstützt das Franchise-System in der Steigerung des Bekanntheitsgrades in der Öffentlichkeit.

Ergänzend unterstützen wir unsere Franchise-Unternehmer bei der regionalen Pressearbeit.

## Partnerportrait - Spezialist – gesucht und gefunden!

**Mit 15 repariert Lutz Fedderke bereits alle Mofas in seiner Straße. „Die Ausbildung zum Kfz-Mechaniker war da für mich die logische Konsequenz“, erklärt er. Heute ist der Auto-Glas-Profi Franchise-Partner bei Scheiben-Doktor. 2004 eröffnet er seinen ersten Betrieb am Standort Garbsen, nur neun Monate später folgt seine erste Filiale in Nienburg. Fedderke zeigt damit, was mit Mut und hoher Leistungsbereitschaft als Franchise-Partner von Scheiben-Doktor möglich ist.**



Hannover. Von der Kfz-Mechaniker-Lehre über den Meisterbrief für das Kfz-Handwerk bis zur Werkstattleitung – in insgesamt sechs verschiedenen Autohäusern eignet sich Lutz Fedderke neben fachlichem Know-how wichtige Erfahrungen im Umgang mit Kunden und Personal an. 1991 entscheidet sich der heutige 43-Jährige schließlich für die berufliche Neuorientierung: Lutz Fedderke fängt bei dem Autoglas-Konzern Carglass an, einem der größten Wettbewerber von Scheiben-Doktor. Die Tatsache, einen Betrieb ausschließlich mit Autoglas zu betreiben, reizt ihn damals enorm. Bei dem internationalen Konzern übernimmt er als Niederlassungsleiter den Aufbau und die Leitung der Service-Center Hannover und Hildesheim. Sieben Jahre später wechselt Lutz Fedderke schließlich zu Scheiben-Doktor. Als Leiter der Niederlassung Hannover nähert er sich so seinem Traum von der Selbstständigkeit. „Diese Chance konnte mir mein alter Arbeitgeber als Filialist nicht geben“, weiß Fedderke. Die auffällige Außenwirkung des Franchise-Systems und das ausgeprägte Dienstleistungsdenken imponieren Fedderke bei Scheiben-Doktor besonders. „Scheiben-Doktor unterscheidet sich so von allen Autoglasereien weit und breit“, betont Fedderke. Vom Start weg baut er unter der Regie von Scheiben-Doktor-Gründer Dirk Wiechel den Betrieb in Hannover auf und prüft so seine Fähigkeiten für die eigene Selbstständigkeit.

### **Überdurchschnittlicher Start: Break-even nach drei Monaten**

Im April 2004 wird Fedderke sein eigener Herr. Am Standort Garbsen eröffnet er auf 230 m<sup>2</sup> seinen ersten Autoglasler-Betrieb. Bei der Planung und auch in der Startphase erfährt Fedderke eine intensive Unterstützung durch die Franchise-Zentrale. „Hier erhielt ich Einblick in alle wichtigen Systemdaten, wichtige Tipps bei der Standortsuche und jede Menge Know-how durch Schulungen“. Für die Finanzierung stehen gleich mehrere Banken bereit. Diese sind so sehr vom Erfolg des Franchise-Konzepts überzeugt, dass Fedderke schließlich selbst einem Kreditinstitut den Zuschlag geben musste.

Die Banken behalten Recht: Nach nur drei Monaten erreicht Fedderke den Break-even und legt damit einen überdurchschnittlichen Start bei Scheiben-Doktor hin. Grund genug für den gebürtigen Hannoveraner ein halbes Jahr nach Betriebseröffnung, über den Aufbau einer ersten Filiale nachzudenken. „Natürlich ist Filialisierung selbst bei einem gesunden und leistungsstarken System wie Scheiben-Doktor immer mit einem gewissen Risiko verbunden. Doch dieses muss ich als Unternehmer in Kauf nehmen“, verdeutlicht Fedderke. In Nienburg trifft er auf ideale Bedingungen für seinen zweiten Betrieb. Mit großem zeitlichen, organisatorischen und körperlichen Einsatz an den Wochenenden und sogar nachts hebt Fedderke, unterstützt von seiner Familie und der Scheiben-Doktor-Zentrale, seinen zweiten Betrieb aus der Taufe. „Ich arbeite 14 bis 16 Stunden am Tag und die Wochenenden rechne ich schon gar nicht mehr“, erklärt Fedderke, „Fürs Private bleibt da wenig Zeit. Als selbstständiger Unternehmer weiß ich aber, wofür ich das mache.“

### **Das Ziel ist die bundesweite Marktführerschaft**

Vier Mitarbeiter beschäftigt Fedderke heute in seinen beiden renditestarken Betrieben. Zwei Aushilfskräfte eilen zudem zur Hilfe, wenn „Not an Mann“ ist. Dadurch bin ich auch bei hoher Auftragslage flexibel und kann für meine Kunden den gewohnten Service garantieren“, so Fedderke. Zudem fördert Fedderke als Mitglied des Franchise-Nehmer Beirats die zunehmende Popularität und wirtschaftlichen Erfolge des Unternehmens.

Nach der Optimierung seiner beiden bestehenden Betriebe eröffnet Lutz Fedderke im August 2007 eine weitere Scheiben-Doktor Autoglaserei in Bremen. Hartnäckigkeit, der Wille, etwas zu bewegen, und Flexibilität sind für Fedderke dabei die wichtigsten Eigenschaften,

die ein erfolgreicher Scheiben-Doktor mitbringen muss. Mit der Kraft des gesamten Franchise-Systems kommt Fedderke so dem Ziel der bundesweiten Marktführerschaft immer ein Stück näher.

## Mit Scheiben-Doktor die Nase vorn

---

**Mit seinem zweiten Betrieb in Magdeburg eröffnete Dirk Stephan den 44. Scheiben-Doktor in Deutschland. Intensive Unterstützung bei seiner Expansion erhält er durch die Franchise-Zentrale in Wolfsburg.**

Magdeburg. Mit Autos hat Dirk Stephan beinahe schon zu tun, seitdem er denken kann. Der gelernte Fahrzeug- und Karosseriebauer absolvierte 1996 seinen Handwerksmeister, danach war er fünf Jahre in verschiedenen Autohäusern in der Kundenberatung tätig. Eine berufliche Selbstständigkeit in diesem Bereich hatte er sich dennoch eigentlich nicht vorgestellt. Bis er sozusagen über Nacht den Scheiben-Doktor-Standort Magdeburg angeboten bekam. „Ich arbeitete dort bereits zwei Jahre als Angestellter, zuletzt ein Jahr als Niederlassungsleiter“, so der 45-jährige. „Insofern kannte ich mich auch hinter den Kulissen eines Scheiben-Doktors aus und wusste, worauf ich mich einlassen würde.“ Sein Vertrauen in das Konzept hat sich bis heute rentiert. Schon drei Jahre nach der Übernahme des ersten Standorts eröffnete Stephan im Januar 2007 einen weiteren Scheiben-Doktor ebenfalls in Magdeburg.

### **Erfolgsrezept Franchise-Partnerschaft**

„Die starke Gemeinschaft bei Scheiben-Doktor erlebe ich immer wieder als enormen Vorteil“, erklärt Stephan seinen Erfolg. „Ohne die aktive Mithilfe und Unterstützung der Franchise-Zentrale hätte ich längst nicht so viel erreicht.“ Besondere Vorteile sieht Stephan in den günstigen Einkaufskonditionen sowie den Serviceleistungen für Versicherungsabwicklungen, die ihm als Franchise-Partner ermöglicht werden. „Als Einzelkämpfer könnte ich am Markt nicht bestehen“, ist er sich sicher. Neben der starken Partnerschaft glaubt Stephan vor allem an die Qualität seiner Dienstleistung. „Scheiben-Doktor bietet unkomplizierten Service und besonders schnelle, flexible Reaktionszeiten“, so Stephan. Das führt er unter anderem auf andere Lagermöglichkeiten im Vergleich zu großen Autohäusern zurück. „Außerdem bieten wir Serviceleistungen an, die mancher Mitbewerber nicht möglich macht.“ Dazu gehört beispielsweise die Folienverklebung vor Ort oder das Bereitstellen eines Kundenersatzfahrzeuges im Bedarfsfall. Ein weiteres großes Plus liegt für den überzeugten Unternehmer in dem gemeinsamen Marktauftritt unter der Marke Scheiben-Doktor: „Der Wiedererkennungswert ist einfach Gold wert.“

### **Unternehmerische Leistung, die sich auszahlt**

Die Franchise-Partnerschaft trägt für Dirk Stephan bereits Früchte. Für seinen zweiten Scheiben-Doktor in Magdeburg investierte er in ein neues Grundstück, auf dem er weitere 250 m<sup>2</sup> Werkstatt und ein 450 m<sup>2</sup> großes Außengelände inklusive Parkplatz entstehen ließ. „Der Standort ist besonders zentral gewählt, um noch mehr „Laufkundschaft“ zu generieren“, so Stephan über seinen zukünftigen Betrieb. In den vergangenen drei Jahren unterstützten ihn vier Mitarbeiter bei seinen bisher 7.000 bis 8.000 Aufträgen. Das soll zunächst auch so bleiben. „In der Anfangszeit werde ich mit einem meiner Mitarbeiter den neuen Standort betreuen und aufbauen. Mein Ziel ist es aber, in einem Jahr jeden Betrieb mit drei Leuten zu führen – und ich bin da, wo Not am Mann ist“, schaut Dirk Stephan in die Zukunft. Dem Risiko seiner Investition ist er sich dabei immer bewusst, entgegnet aber jedem Zweifler: „Wenn ich es nicht wagen würde, würde es jemand anderes tun!“

## Scheiben-Doktor: Unternehmen Sie!

---

Mit Ihrem Interesse für Scheiben-Doktor haben Sie den ersten Schritt in eine interessante, unternehmerische Zukunft getan. Sie haben uns nun intensiv kennen gelernt und wir freuen uns jetzt auf unser erstes Gespräch.

Bitte füllen Sie den beiliegenden Fragebogen aus und senden Sie ihn an:

Scheiben-Doktor Franchise-Zentrale  
Gustav-Hertz-Straße 10  
38448 Wolfsburg

So können wir uns schon heute auf unser erstes Gespräch vorbereiten! In unserer Wolfsburger Franchise-Zentrale werden Sie Scheiben-Doktor dann in der Praxis erleben. **Natürlich bleibt das erste Gespräch für alle Parteien vollständig unverbindlich und es entstehen Ihnen von unserer Seite keinerlei Kosten!**

Gerne stehen wir Ihnen auch vorab für Fragen zur Verfügung. Rufen Sie uns einfach unter der Telefonnummer 05363/8180814 an und fragen Sie nach unserem Leiter des Franchise-Managements. Gerne können Sie uns auch schreiben:

via Fax:           05363/8180890  
via e-mail:       franchise@scheibendoktor.de