



Foto: iStockphoto

**Makellose Wände** will jeder, doch gerade in älteren Gebäuden gibt es häufig feuchte Mauerecken und Schimmelbefall.

**Das System.** Getifix-Partner sanieren Feuchtigkeitsschäden, bekämpfen Schimmel in Keller und Wohnräumen und dämmen Gebäude. Bei feuchten Kellern dichten sie das Bauwerk ab. Nach Wasserschäden sorgen sie dafür, dass das Gebäude wieder trocknet. Schäden auf Balkon und Terrasse beheben sie ebenfalls. Getifix-Franchise-Partner bekommen Aufträge von privaten Eigenheimbesitzern sowie Wohnbaugesellschaften und Immobilienverwaltern.

**Der Markt.** Im Gegensatz zum jährlich schrumpfenden Neubauvolumen sind die Ausgaben für Modernisierung und Verbesserung der Wohnqualität in den vergangenen zehn Jahren stetig gestiegen. Das Modernisierungspotenzial stabilisiert die Baubranche, so die Heinze Marktforschung in ihrer Modernisierungsstudie. Laut der



## Franchise-Check

# Schluss mit feuchten Wänden

**Getifix** Der Spezialist für Sanierung und Schimmelentfernung garantiert stabile Umsätze in einem wachsenden Markt.

Text Lisa Brandes

von Heinze befragten Haushalte gaben die Deutschen 2009 rund 75 Milliarden Euro (entspricht fast 90 Prozent des Baugewerbeumsatzes) für die Verbesserung der Wohnqualität aus – 60 Prozent davon für Wärmedämmung.

**Der Tester.** Alfred Lellinger hat 1986 seinen Baubetrieb in Trier um eine Sanierungsabteilung erweitert. Als diese sich gut entwickelte, wollte er das Geschäftsfeld professionalisieren und wurde 2005 Partner bei Getifix. Der Franchise-Geber schulte die Mitarbeiter und gab dem Unternehmenszweig ein neues Erscheinungsbild. Unterstützt wird Lellinger von Getifix bei der Materialbeschaffung, Werbung, beim Marketing und bei Seminarveranstaltungen. „Getifix ist fair, zuverlässig und fachlich nicht zu toppen“, lobt der 57-Jährige.

**Die Bewertung.** Der Vertrag bietet keinen Gebietschutz, so dass der Franchise-Geber in einem Gebiet weitere Lizenzen vergeben kann. Zudem fordert er relativ viel Information, obwohl er umsatzunabhängige Gebühren verlangt. Die zehnjährige Warenbezugsverpflichtung lässt sich maximal fünf Jahre vereinbaren. Interessenten sollten sich die wirtschaftlichen Grundlagen vor Vertragsunterzeichnung genau ansehen und nachrechnen. Denn: Der Vertrag wird für zehn Jahre abgeschlossen.



**Unser Bewerter:**  
Rechtsanwalt  
Thomas Döser

### → Konditionen

<b>Einstiegsgebühr</b>	7580 Euro (für Betrieb als neues Profitcenter)
<b>Monatl. Grundgebühr</b>	500 Euro
<b>Werbegebühr</b>	200 Euro im Monat
<b>Nettoumsatz im 1. Jahr</b>	150 000 Euro
<b>Vertragsdauer</b>	10 Jahre
<b>Startinvestitionen</b>	10 000 bis 25 000 Euro
<b>Franchise-Nehmer</b>	60 (Ziel: 20 Neuabschlüsse pro Jahr)
<b>Voraussetzungen</b>	ideal für alle Bau- und Ausbauunternehmer mit Vertriebserfahrung und Organisationstalent
<b>Internetadresse</b>	www.getifix.de