

Gut vorbereitet in einen Wachstumsmarkt starten

Was zeichnet eine erfolgreiche Franchising-Story aus? Vor allem wohl ein gutes Produkt mit exzellenten Marktchancen und ein partnerschaftlicher Support durch den Franchise-Geber. Der 45-jährige Axel Goldau hat diese Erfolgsformel bei Protego 24 gefunden und innerhalb weniger Monate ein profitables Geschäft aufgebaut.

Seit einigen Jahren steigt in Deutschland der Bedarf an Schutzmaßnahmen gegen Einbruch, Diebstahl und Vandalismus stetig an. Selbständige möchten ihre Betriebe, Filialen oder Lager schützen, Familien ihre eigenen vier Wände absichern. Logisch, dass viele Anbieter mit unterschiedlichsten Systemen und Dienstleistungen auf diesen Markt drängen. „In diesem Umfeld das eigene Geschäft aufzubauen, war durchaus eine Herausforderung“, gibt Axel Goldau zu. „Aber dank einer gut überlegten Vorgehensweise, einer sensationellen Dienstleistung und disziplinierter Akquise-Arbeit habe ich bereits nach acht Monaten die Schallmauer von 100.000 Euro Umsatz überschritten.“

Echte Alleinstellungsmerkmale als Wettbewerbsvorteil

Als sich Axel Goldau – der mit seiner Frau und vier Kindern in Bayern lebt – nach einer neuen beruflichen Ausrichtung umschaute, brachte er fundierte Vertriebserfahrung mit. Folglich konnte er gut einschätzen, welche Franchising-Modelle besonders vielversprechend sind. Er entschied sich aus mehreren Gründen für Protego 24. „Protego bietet Systeme und Services an, die praktisch kein Wettbewerber in dieser Qualität darstellen kann. Und das zu erstaunlich niedrigen Kosten für den Kunden. Man startet also gleich mit zwei echten Wettbewerbsvorteilen.“

Das Modell in Stichworten: Statt aufwendiger Alarmanlagen, die bei einem Einbruch bloß Krach schlagen, sind die schnell und kabellos installierten Funkmelder und Videokameras von Protego 24 an eine rund um die Uhr besetzte Leitstelle angeschlossen. Dort erkennen Sicherheitsprofis sofort, was zu tun ist. Zum Beispiel kann der Täter durch direkte Ansprache vertrieben oder durch Nebel irritiert werden, es werden Beweisbilder gesichert und natürlich gezielt die Polizei informiert.

Bei verunsicherten Geschäftskunden viel Vertrauen aufgebaut

Axel Goldau hat sich von Anfang an auf Geschäftskunden und Branchen fokussiert, die besonders unter Diebstählen leiden, etwa E-Bike-Händler, Oldtimerhandel und -werkstätten und den Einzelhandel allgemein. „Ich habe jede Woche rund 100 Telefongespräche mit potenziellen Kunden, davon führen im Schnitt fünf zu einem persönlichen Beratungsgespräch“, berichtet er. Dabei machte Goldau die Erfahrung: „Privat- und Gewerbekunden sind oft hilflos und freuen sich über einen vertrauenswürdigen und ehrlichen Sicherheitsberater. Das ist in der heutigen Zeit nicht selbstverständlich.“

Schon im Startmonat gewann er drei Kunden, in den ersten acht Monaten ist sein Kundenstamm auf 40 gewachsen, mit vielen davon kam er aufgrund von Empfehlungen ins Gespräch. Ein ganz wichtiger Weg führt über Verbände und Vereine, für die Axel Goldau ein eigenes

Empfehlungsprogramm entwickelt hat. Bei den Akquisegesprächen machen die Geschäftskunden übrigens rund 95 Prozent aus, doch mittlerweile werden 30 Prozent der Funkmelder in Privathaushalten installiert. „Denn natürlich spreche ich jeden Kunden auch auf sein Privathaus an“, erklärt der erfolgreiche Gründer.

Vorbereitung und Unterstützung stimmen

„Das System von Protego lieferte mir alles, was ich benötigte: eine qualifizierte Einarbeitung gerade in technischer Hinsicht, vertriebliche und technische Unterstützung, eine Website auf hohem Niveau und eine umfassende Erstausrüstung. Ich fühlte mich super vorbereitet. Mit der topzertifizierten Leitstelle, den qualitativ hochwertigen Alarmsystemen und der Zugehörigkeit zum renommierten Freihoff Firmenverbund bin ich hervorragend aufgestellt“, berichtet der Sicherheitsberater.

Anfang 2017 ging Axel Goldau den nächsten Schritt: Damit er selbst sich voll auf die Kundenansprache konzentrieren kann, stellte er einen Techniker für die Installation der Funkmeldeanlagen sowie eine Telefonunterstützung als Minijobber an. „Mir gefällt die unternehmerische Freiheit als Partner von Protego 24. Wenn der persönliche Einsatz stimmt, bietet diese Partnerschaft große Erfolgsaussichten.“