

Bliv franchisetager hos
SKORSTENSGAARD[®]
TYSKE VÆRKSTEDSPRISER

**Vil du øge din bundlinje
og have flere kunder på værkstedet?**



DER ER MANGE FORDELE VED AT BLIVE FRANCHISETAGER HOS SKORSTENSGAARD

Vi hjælper dig med alt lige fra indkøbsaftaler til markedsføring og administration. Samtidig er det vigtigt for os, at du bevarer din selvstændighed.

I dette katalog kan du læse om tre forskellige autoværksteder, som har valgt at blive en del af Skorstensgaard.

Her får du deres version af hele processen, så du får et retvisende billede af fordele og ulemper.

Rigtig god læselyst!

INDHOLD

Skorstensgaard Hobro3
Skorstensgaard Skive5
Skorstensgaard Frederikshavn7
Om Skorstensgaard9

SKORSTENSGAARD HOBRO

Tidligere Automester
— Skorstensgaard
Franchisetager siden 2018



HVORFOR BLEV DIT VÆRKSTED EN DEL AF SKORSTENSGAARD?

Jeg oplevede som indehaver, at vi ikke havde tilstrækkelig tilgang af nye kunder.

Samtidig oplevede jeg, at der i min daværende kæde var meget politik i forhold til, hvem vi måtte lave aftaler med. Det følte jeg mig ustyrligt begrænset i.

For mig var det en kæmpe fordel, at der hos Skorstensgaard var sparring og en færdig pakke, der var nem at gå til.

"I Skorstensgaard-konceptet er driften af værkstedet det centrale. Det giver tryghed, når man kan se, at driftstallene bare går op, og min forretning er blevet meget mere lønsom end nogensinde før."

HVORDAN OPLEVEDE DU OPSTARTEN?

Starten var hektisk. Men også pisse sjov! Alt det, de havde lovet på forhånd, holdt stik. De kommer med det hele. Der er en plan, der bliver sat i gang, og så kører det bare. Lige fra etablering af venterum over markedsføring til bestilling af alt, hvad vi skal bruge på værkstedet. Alt det, der er svært som selvstændig, det var der en køreplan for.

“Det har været mega spændende for mig personligt. Jeg har nok udviklet mig lige så meget som forretningen.”

HVORDAN GÅR DET MED FORRETNINGEN I DAG?

Det går forrygende, kort og godt.

Vi vokser stadigvæk. Der er stadig udfordringer, når man vokser, men de er bare sjovere at tackle. Vi startede en ny pladeafdeling op, og vi er gået fra ingen skader til at være den i byen, der laver flest skader. Jeg vidste ikke, hvordan man startede en ny afdeling op. Men det havde Skorstensgaard jo erfaring med, så man er aldrig alene.

“For at være helt ærlig, så troede jeg ikke på de tal, Anders og Martin kom med. Men de har holdt stik. Markedsføring er helt uundværlig, og kæden bruger mange penge på det.”

VIL DU ANBEFALE ANDRE AT BLIVE EN DEL AF SKORSTENGAARD?

Ja, 100 %. Og jeg kan gøre det uden at blinke med øjnene. Hvis du har den rette indstilling, den rette arbejdsmoral og evnen til at tilpasse dig et godt system, så kan jeg kun se, at du kan blive en succes.

“Faktisk vil jeg sige, at jeg er dybt taknemmelige for, at vi blev en del af kæden. Hvis vi ikke var kommet med dengang, så ved jeg ikke, hvordan det ville se ud for værkstedet i dag.”

SKORSTENSGAARD SKIVE

Tidligere autoriseret
forhandler & Autopartner
værksted. Vækstet fra 3 til 8
medarbejdere



"Der har været mange rygter om Skorstensgaard, men de er sgu nede på jorden og flinke og rare, når de kommer forbi. Der er god sparring og driftsoptimering, det har de styr på!"

Afdelingschef Michael Vejle Skov

HVORFOR BLEV DIT VÆRKSTED EN DEL AF SKORSTENSGAARD?

Vi oplevede bare en nedadgående forretning, selvom vi prøvede en masse ting af - radiospots, tilbud, firmaaftaler og en masse andet.

"Alle vi mødte fra Skorstensgaard var meget rare, behagelige og overraskende nede på jorden."

HVORDAN OPLEVEDE DU OPSTARTEN?

Vi kom virkelig godt i gang med super hjælp fra regionschefen. Han var rigtig meget hos os de første måneder, og det hjalp helt klart til, at vi fik en god start. Men det var faktisk lidt en voldsom opstart, for vi eksploderede med det samme. Vi blev simpelthen kimet ned.

Jeg tror, det er Skorstensgaard-navnet, der gør det. Det kørte i radioen hele tiden, og der var fuldt skrald på annonceringen i lang tid efter. På et helt andet niveau, end vi var vant til.

“Vi vækstedede nærmest fra dag 1. Da vi overgik til Skorstensgaard, startede vi med to svende og så mig som værkfører. Siden har vi ansat to lærlinge, yderligere to svende og en kollega på kontoret.”

HVORDAN ER DET AT VÆRE EN DEL AF SKORSTENSGAARD?

I naboafdelingerne er vi blevet gode til at ringe sammen og vende forskellige situationer, og det giver et godt sammenhold. Der er meget fokus på uddannelse i virksomheden, både i forhold til lederuddannelse men også uddannelse af medarbejderne, som ledelsen virkelig går op i.

“Der kommer ikke en eller anden sur og gal chef og råber. Ejerne er ligesom alle os andre. Vi har hver vores farve skjorte, men vi er her for det samme, og samarbejdet er rigtig godt. Og så er tonen fri.”

VIL DU ANBEFALE ANDRE AT BLIVE EN DEL AF SKORSTENSGAARD?

Ja. Det vil jeg helt sikkert anbefale andre. Havde vi ikke gjort det dengang, så havde vi ikke været her i dag. Nøglen er, at jo større vi er, jo bedre løfter vi i flok.

“Som afdelingschef får man lov at køre det hele, så længe det er inden for rammerne. Lønforhandling, ferieplanlægning, kurser, lærlinge, alt – du står for det hele og har frihed, men med super god back up i kæden.”

SKORSTENSGAARD

FREDERIKS- HAVN

Tidligere Automester værksted
indtil 2020. Vækstet fra 3 til 6
medarbejdere



“Der skete en masse i starten, vores forretning er blevet flottere og mere indbydende. Vi har fået mange nye kunder og sparring fra de andre afdelinger. Der bliver lyttet til os, vi er ikke bare et nummer i køen”

Afdelingschef Kim Jensen

HVORFOR BLEV DIT VÆRKSTED EN DEL AF SKORSTENSGAARD?

Vi stod over for et generationsskifte, hvor jeg skulle overtage værkstedet efter min far. Vi havde brugtbilssalg dengang, og det var ikke lige mig, så jeg ville gerne have en kompagnon. Men det var svært at finde. I stedet kiggede Michael Lauesen fra Skorstensgaard forbi og spurgte, om det var noget for os at blive en del af Skorstensgaard. Som familieejet værksted var der mange følelser involveret, så det var op til Anders og Martin at komme med et oplæg.

Priserne på værkstedsydelser var den største bekymring for mig. Ville vi kunne gå op i listepris og fortsat holde på kunderne? I Nordjylland er tingene anderledes, så det var en overvejelse.

HVORDAN OPLEVEDE DU OPSTARTEN?

Jeg var overrasket over, hvor meget der skete på kort tid. Starten var ret hektisk, og vi skulle hurtigt mande op på grund af øget kundetilgang. Skorstensgaard havde en regionschef fast heroppe til at hjælpe os i gang, og selv om vi havde haft oplæring i konceptet på forhånd, så var det virkelig en god støtte i opstartsfasen.

Vi er gået fra tre mand til seks på et år. Det siger vist det hele.

HVORDAN ER DET GÅET MED FORRETNINGEN SIDEN?

Det er et fantastisk godt koncept – virkelig godt skruet sammen. Nogle få kunder er selvfølgelig faldet fra, men vi har fået langt flere nye ind. Vi trækker fra et meget større opland, og det skyldes i høj grad markedsføringen. I dag henter vi kunder i Hjørring, Hirtshals og Brønderslev. Jeg havde selvfølgelig håbet på vækst på forhånd, men jeg er alligevel blevet overrasket. Derudover så har tonen i virksomheden og muligheden for support overrasket mig. Det er en endnu større fordel end forventet at være en del af en kæde, i stedet for at stå selv med det hele. Og så er der bare en god og fornuftig tone og et ønske om at finde fælles løsninger.

Samlet set har vi fået en – undskyld udtrykket – helvedes masse nye kunder.

VIL DU ANBEFALE ANDRE AT BLIVE EN DEL AF SKORSTENGAARD?

Ja, helt klart. Du har opbakningen i det daglige, og fordi vi er 26 værksteder, får du en frihed for bekymring. Du kan altid søge hjælp og svar andre steder i virksomheden, og det er bare en kæmpe fordel, at koncernen er bygget op på den måde. Jeg har spurgt mig selv, om vi kunne have nået lige så langt som selvstændigt værksted. Men vi havde ikke de muligheder i den tidligere kæde, og vi havde ikke selv den tankegang.

Fagligt og personligt får jeg ekstremt meget ud af at være en del af Skorstensgaard. Ingen tvivl om det. Vi har meget frie tøjler, der er plads til forskellighed, og vi har frihed inden for vores område til at navigere rundt.

OM SKORSTENSGAARD

Skorstensgaards unikke Franchise-koncept tilbyder dig at blive en del af en succesfuld værkstedskæde med 100% fokus på din værkstedsdrift og optimering.

Vi arbejder hårdt for at give dig øget omsætning, større kundegrundlag og bedre kundetilfredshed.

Du forbliver samtidig selvstændig og er 100% ejer af dit værksted. Du bestemmer selv i hverdagen og leder dine medarbejdere, som du plejer. Men du får et knivskarpt koncept og en stærk organisation i ryggen.

Udover mulighed for aflastning på alt det administrative får du massiv markedsføring, adgang til uddannelse, sparring og vejledning fra vores eftermarkeds-hold, som står til rådighed for dig.

Som værkstedskæde er vi kun interesserede i din og dit værksteds succes. Vi er her for at hæve din omsætning og din bundlinje til fordel for begge parter.

Skorstensgaards strukturerede værkstedskoncept er for dig, der vil være herre i eget hus og have adgang til unikke driftsmåliger og værkstedssparring, så vi sammen kan sikre, at vi altid er blandt de bedste i branchen.