



25 Jahre ISOTEC

Herausforderungen sind Chancen

Isotec feiert in diesem Jahr das 25-jährige Bestehen. In dieser Zeit hat der Spezialist für Bauwerksabdichtungen mit seinen Franchisepartnern viele Preise in der Franchise-Wirtschaft bekommen. Unternehmertum ist aber kein Selbstgänger. Der Erfolg von Isotec ist unter anderem auch dem positiven Umgang mit den Herausforderungen der Zeit zu verdanken.

Die Idee, sich im Bereich der Sanierung feuchter Wände zu betätigen, entstand aus einer Notsituation. Die Eltern von Horst Becker, dem Gründer von Isotec, waren von Finanzberatern zu risikoreichen Geschäften überredet worden. Mit negativem Ausgang für die Eltern von fünf Kindern: Die Ersparnisse waren weg, das Eigenheim in Gefahr und zusätzliche Bürgschaftsverpflichtungen standen im Raum.

Auf der Habenseite stand der Versuch der Kinder, die drohende Katastrophe von den Eltern abzuwenden. Auch ein in Mitleidenschaft gezogener Bekannter der Eltern kümmerte sich. Als Tüftler hatte der Mann seine Erfahrungen gesammelt, mit Paraffin feuchte Wände zu sanieren. Das war 1983. Becker, gerade im zweiten Semester seines BWL-Studiums, gründete die „Horst Becker Isoliertechnik“ und versuchte zusammen mit dem Bekannten, auf diese Weise Geld zu verdienen. Auch dank der Unterstützung seiner Brüder und Eltern verzeichnete das Unternehmen erste Erfolge.

Das Unternehmen existiert bis heute in Form der Gebr. Becker GmbH im Raum Köln. Nach ersten Erfahrungen in der Wirtschaft hatte Becker dann 1989 genug vom unselbständigen Arbeiten. Im Studium hörte er von Prof. Utho Creusen (damals OBI) von den Vorteilen des Franchising. Die Idee, aus dem Verfahren zur Sanierung feuchter Wände ein bundesweit agierendes Dienstleistungsunternehmen zu machen,

wurde geboren. Schon aber taten sich erste Probleme auf: Keine Bank verstand, dass jemand einen gesicherten Job aufgab, um als Franchisegeber aktiv zu werden. Mit einer kleinen Finanzierung über einen Kontokorrentkredit von 30.000 DM begann die Selbstständigkeit.

Beckers Engagement sowie die deutsche Wendesituation halfen, insbesondere in den neuen Bundesländern, Partner zu finden. Die ersten Erfolge blieben nicht unbemerkt. Gebäude mit Paraffin abdichten – das war einfach lächerlich im Auge mancher Experten. Der praktischen Baustellenwahrheit musste schnell die theoretische Fundierung folgen. Mit Hilfe seines Bruders Norbert Becker sowie Prof. Dr. Dr. Jürgen Dreyer, dem späteren Ordinarius für Bauphysik an der TU Wien, wurden gemeinsam neue Techniken und Patente entwickelt sowie in Fachgremien die notwendige Überzeugungsarbeit geleistet.

Das Wegräumen der vielen Stolpersteine wurde auch belohnt: So starteten Peter Luthe und Peter Kreiner, die zu den ersten Franchise-Partnern gehörten, so erfolgreich, dass sie vier Jahre später vom Deutschen Franchise-Verband (DFV) als „Franchise-Partner des Jahres“ geehrt wurden.

Durch die wachsende Reputation bei Fachleuten gelang es Isotec zunehmend, in Arbeitskreisen und Normungsgremien mitzuarbeiten. Die Erfahrung dort zeigte jedoch, dass Normen oftmals einen Kompromiss darstellen. Das genügte Isotec nicht. Dessen Kunden sollten eine einwandfreie Qualität erhalten, also wurden eigene Qualitätsmaßstäbe in Form der Isotec-Richtlinien entwickelt. Franchisepartner und deren Mitarbeiter mussten sich von diesem Zeitpunkt an regelmäßig schulen lassen. Und wieder wurde der Aufwand belohnt: Isotec erhielt 1998 den „Franchisegeber-Preis“.

In den Folgejahren wurde eine weitere Herausforderung sichtbar: Isotec, in den Anfangsjahren stark technisch getrieben, musste die Kundenkommunikation ändern. Weg von der technisch orientierten Sprache, hin zur Beschreibung komplexer Sachverhalte aus Kundensicht. Das Sortiment wurde zudem nach der Jahrtausendwende um die Sanierung von Schimmelpilzschäden und Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz ergänzt.

Dies musste den Franchise-Partnern und deren Mitarbeitern laufend vermittelt werden. In dieser Phase wurde das Aus- und Weiterbildungskonzept stark erweitert und modularer aufgebaut. Jährlich wurden seitdem in der Isotec-Gruppe rund 800 Personen aus- und weitergebildet. Ebenso bilden heutzutage viele Isotec-Partner junge Menschen aus – der Verbund zählt dadurch zu den führenden Ausbildungsunternehmen der Branche.

Ausgebaut wurde auch das Partnernetzwerk. Aufgrund besserer Abläufe und einer verbesserten Unterstützung im Bereich Marketing gelang es neuen Partnern, schneller Fuß zu fassen. So z.B. Lars Bo-



ISOTEC®

**IM INTERVIEW:
HORST BECKER, GRÜNDER
VON ISOTEC**

bach aus Leichlingen, der im Jahr 2005 als Erster den Deutschen Franchise-Gründer-Preis entgegennehmen durfte. Das Gründer-Duo Ralf Stutz/Volker Kortholt wiederholte 2014 diesen Erfolg.

Und erneut stand Isotec vor anderen Herausforderungen: Das pulsierende Herz von Isotec waren und sind bis heute die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Doch immer weniger Menschen ließen sich in einem handwerklichen Beruf ausbilden – zudem sank die Zahl der im Baubereich tätigen Menschen stark. Im Bereich der Facharbeiter von 1995 bis 2012 um über die Hälfte. Bei Isotec führte dies dazu, dass intensive Anstrengungen zum Aufbau der Arbeitgebermarke und der Unterstützung der Partner bei der Gewinnung und dem Erhalt der Mitarbeiter unternommen wurden.

Daneben ist aktuell die Positionierung der Marke eine weitere große Aufgabe. Hilfsmittel hierfür wird immer stärker das Internet in all seinen Facetten. Gerade die „Sozialen Medien“ bieten fantastische Möglichkeiten des Austauschs: Offen, ehrlich, transparent und auf Augenhöhe. Probleme – besser Herausforderungen – wurden bei Isotec von Anfang an als Chance dafür gesehen, Bestehendes zu verbessern oder Neues zu beginnen. Auch nach 25 Jahren sind die Herausforderungen nicht zu Ende. Man darf gespannt sein, was die kommenden 25 Jahre bringen.

FORSYSTEMS: *Herr Becker, stimmt es, dass Isotec eine Notgründung war?*

Becker: Das würde ich so nicht sagen. In meinem Verständnis ist eine Notgründung das Ergebnis einer Phase der Arbeitslosigkeit. Das war damals ja nicht so. Die Situation war schwierig und im Grund haben wir das bestmögliche aus der Situation gemacht. Wäre es schief gegangen, hätten meine Eltern vermutlich ihr Haus verloren und ich hätte weiterstudiert. Ob ich jemals Unternehmer geworden wäre, darüber lässt sich nur spekulieren.

FORSYSTEMS: *„Probleme sind Chancen in Lumpen“ – Ihre Mitarbeiter sagen, dass das ein Lieblingsspruch von Ihnen ist?*

Becker: Da könnten sie Recht haben. Meiner Meinung nach darf man in Herausforderungen nichts Negatives sehen. Ich versuche, sie stets als Chance für Verbesserungen zu erkennen. Das Schöne daran ist, dass man nach 25 Jahren Isotec werten kann, dass die Probleme und Herausforderungen sich weg von existenziellen hin zu gestalterisch-unternehmerischen Fragestellungen entwickelt haben.

FORSYSTEMS: *Welche Bereiche haben sich bei Isotec in den letzten fünf Jahren besonders positiv entwickelt?*

Becker: Isotec wird mehr und mehr zu einer echten Vertrauensmarke. Basis dafür ist unsere unangefochtene Qualitätsmarke. Und wir wollen Kunden zu Fans machen. Der Bereich Internet und Social Media spielt dabei eine immer größere Rolle. Der Relaunch unseres Corporate De-



signs sowie des neuen Web-Auftritts liegt erst einige Monate hinter uns. Wir spüren deutlich den Rückenwind, den verbesserte Online-Tools und ein frischer, moderner Auftritt mit sich bringen.

FORSYSTEMS: *Viele Marken entwickeln sich zu Arbeitgebermarken. Isotec auch?*

Becker: Absolut. Den Fachkräftemangel spüren wir auch, früher nur in Süddeutschland, heute bundesweit. Wir wollen den Spirit, den wir innerhalb der Isotec-Gruppe leben, nach außen zeigen. Wir sind der Überzeugung, dass wir so automatisch die Mitarbeiter anziehen, die aus eigener Motivation diese Werte mit uns teilen. Also Arbeitsethos, Freude am Umgang mit Menschen, sein Bestes geben. Wir sind in der Isotec-Gruppe jetzt über 500 Mitarbeiter. Von vielen Neuen hören wir, dass sie sich einfach durch das angesprochen gefühlt haben, was wir nach innen auch wirklich sind. Ein Arbeitgeber, der auf eine gute, freundliche Arbeitsatmosphäre viel Wert legt, dabei zielorientiert ist und zudem gute Karriereöglichkeiten bietet.

FORSYSTEMS: *Wo sehen Sie ISOTEC in zehn Jahren?*

Becker: Ich bin mir ganz sicher, dass wir in zehn Jahren unsere Markt- und Markenbedeutung deutlich ausgebaut haben. Unser Umsatz wird bis dahin ein dreistelliger Millionenbetrag sein. Isotec wird dann nicht nur im deutschsprachigen Raum der spielbestimmende Player sein, sondern in den wichtigsten europäischen Auslandsmärkten – Frankreich, England, Polen, Tschechien – Standorte gegründet und ausgebaut haben.