

## Stefano Neputé, ISOTEC, Wiesbaden

*DFV: Wie sind Sie gerade auf dieses Franchise-System gekommen? Welche Gründe gaben den Ausschlag, dass Sie sich für ISOTEC entschieden haben?*

Das Material hat mich neugierig gemacht. Es war professionell, was für mich für einen Anbieter aus dem Baubereich überraschend war. Es schien mir den Schritt wert zu sein, zu einem Informationstag zu gehen. Dort habe ich Horst Becker kennen gelernt, der mich als Person überzeugt hat. ISOTEC befindet sich in einer interessanten Marktnische mit einem überzeugenden Know-how- und Technologievorsprung, der so leicht von Mitbewerbern nicht zu simulieren ist. Dies wurde flankiert von einer Reihe kompetenter und integerer Personen, denen ich es zuge-  
traut habe, mich in dieses Geschäft hineinzu-  
hieven.

*DFV: Kommen Sie aus der Branche oder haben Sie vorher branchenfremd gearbeitet?*

Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie, war aber zuvor nach einem MBA-Studium für einen namhaften Lebensmitteldiscounter tätig, habe dann diverse Tätigkeiten in Unternehmensberatungen wahrgenommen und wurde schließlich Mitglied im Vorstand einer jungen Aktiengesellschaft. Dort war ich zuständig für Marketing und Vertrieb. Alles in allem hatte ich davor so gut wie gar nichts mit der Branche zu tun, in der ISOTEC tätig ist. ISOTEC hat mir zugesichert, die technische Seite vermitteln zu können, was auch so war. Natürlich gehört auch eine gewisse technische Affinität und die Fähigkeit, neu erlerntes Wissen schnell umzusetzen dazu, um sich zügig in einem neuen Metier zu etablieren.

*DFV: Wie lief Ihre Existenzgründung in der Anfangsphase? Welche Unterstützung haben Sie vom Franchise-Partner erfahren?*

Stürmisch! Ich konnte die Planung der Systemzentrale für das erste Geschäftsjahr bereits nach 5 Monaten der Geschäftstätigkeit übertreffen. Mit der wirtschaftlichen Entwicklung bin ich sehr zufrieden, sie übertrifft meine Erwartungen. Die Systemzentrale ist sehr engagiert, professionell und hilft einem beim Start in die Selbständigkeit. Da der Franchise-Geber eine flache Hierarchie hat, habe ich immer den direkten Zugriff auf den Ansprechpartner, den ich für meine Anfragen und meine Probleme brauche.

*DFV: Was sind für Sie die Vorteile des Franchisings gegenüber traditioneller Existenzgründung? Oder wären Sie im Alleingang da, wo Sie jetzt stehen?*

Definitiv nicht! Wenn man in einem attraktiven Markt will, in dem man sich selber nicht

auskennt, wäre wohl der ein oder andere Euro an Lehrgeld fällig gewesen. Technisch wäre es vermutlich ohne entsprechende Schulungen und die Möglichkeiten, sich das Wissen anzueignen, überhaupt nicht möglich gewesen. Aber auch betriebswirtschaftlich hätte ich mir zuerst einmal tiefe Gedanken darüber machen müssen, wie ich an meine Kunden komme. Der Vorteil besteht einfach darin, dass einem ein Geschäftskonzept vorgegeben wird, in dessen Rahmen man schneller seinen Erfolg realisieren kann.

*DFV: Welche Tipps würden Sie potentiellen Franchise-Nehmern geben?*

Das A und O einer Existenzgründung ist, ausreichend eigenes Kapital und Reserven, bzw. eine sichere Finanzierung zu haben. In Bezug auf Franchising würde ich vor allem dazu raten, auf die Empfehlung des Deutschen Franchise-Verbands zu achten und sich mit anderen Franchise-Nehmern zu unterhalten. Und: In Bezug zu ISOTEC natürlich dort einen Informationstag zu besuchen. Das lohnt sich auf alle Fälle, um einen sicheren Gradmesser für ein gutes Konzept zu bekommen.



### ISOTEC Franchise-Systeme GmbH

**Gegründet:** 1990

**Erster Franchise-Nehmer:** 1990

**Zahl der Franchise-Betriebe:** 2006: 60

**Gesamtumsatz des Franchise-Systems:**

**2005:** 20 Mio EUR

**Investitionssumme:** 80.000 EUR bis 110.000 EUR

**Direkte Franchisegebühren:**

- Eintrittsgebühr: 22.500 EUR

- laufende Gebühr: 5% vom Umsatz

- Werbegebühr: 480 EUR / Monat

### Konzept:

ISOTEC gehört zu den führenden Franchise-Systemen in Deutschland. Existenzgründer können sich bei ISOTEC auf zwei Säulen stützen: Erfolg und Sicherheit. Unsere voll ausgereifte Geschäftsidee ist das Erfolgsrezept unserer Partner – seit mehr als 15 Jahren. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, den gleichen Weg zu gehen: Selbständig sein, frei sein – und den Erfolg selbst bestimmen.

ISOTEC-Partner unterscheiden sich wohltuend vom Markt: Sie repräsentieren im undurchsichtigen Markt der Sanierung von Feuchtigkeits- und Schimmelschäden an Gebäuden eine Dienstleistung auf höchstem Niveau. Unsere überdurchschnittlich zufriedenen Kunden sind der beste Beweis dafür.

### Preise der Franchise-Wirtschaft:

**1994:** Franchisenehmer-Preis

**1998:** Franchisegeber-Preis

**2003:** Gewinner der Franchise-Nehmer-Zufriedenheitsanalyse

**2005:** Franchise-Gründer-Preis

**Laufzeit des Franchise-Vertrages:** 10 Jahre

**Gebühr bei Verlängerung:** keine

**Erfahrungsaustausch:** 2- bis 4-mal im Jahr

### Mehr Infos:

Isotec Franchise-Systeme GmbH

Uwe Neumann / Sonja Schmitz

Cliev 21

D-51515 Kürten-Herweg

Tel. 02207 – 8476-0

Fax: 02207 – 8476 – 511

E-Mail: franchise@isotec.de

Internet: www.franchise.isotec.de