

Regina Kühn, Janny's Eis, Berlin

DFV: Warum haben Sie sich für Janny's Eis entschieden?

Mein Mann hat bei Blume 2000 gearbeitet und dort erste Franchise-Nehmer unter Vertrag genommen. Ich selbst wollte schon immer etwas Eigenes machen. Und von meinem Mann wusste ich, dass Franchising eine gute und reale Chance bietet. Janny's Eis fiel mir durch Ausstrahlung und Erscheinungsbild auf. Ich machte mich zunächst mit dem Verkaufskonzept vertraut und stellte schnell fest, dass es sich hier um ausgewogene Franchisebedingungen handelte. Ich dachte, dass muss doch ein gutes Konzept sein. Immerhin haben Sie bis heute 170 Filialen. Das Ambiente der Shops gefiel mir und bei einem Rundgang durch die Eisfabrik konnte ich mich von der Qualität des Eises überzeugen. Auch das Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Man muss ja wettbewerbsfähig sein. Mir gefiel die kundenfreundliche Ausrichtung und die zahlreichen Mailingaktionen. Und ich habe mich nicht getäuscht. Es macht mir wirklich großen Spaß und lief von Anfang an gut.

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

Ich war 20 Jahre im Großhandel in der Geschäftsleitung tätig und danach ab 1992 selbständig im Einzelhandel in der Textilbranche. Aber im Alleingang kommt man nicht so weit. Das fängt schon beim Bekanntheitsgrad an. Allein hat man niemals die Mittel für so übergreifende Werbemaßnahmen. Würde ich heute nie wieder machen. 1995 habe ich dann den Franchise-Vertrag mit Janny's Eis gemacht und noch viel dazugelernt, z.B. Personalführung, hygienische Standards für den Eisverkauf oder waren spezifische Verkaufsstrategien. Das ist jetzt acht Jahre her. Inzwischen sind Sohn und Tochter selbst Franchise-Nehmer bei Janny's. Ein größeren Vertrauensbeweis gibt es nicht.

DFV: Wie lief die Existenzgründung in der Anfangsphase? Welche Unterstützung haben Sie von ihrem Franchise-Partner erfahren?

Ich muss sagen, die Hilfe in der Anfangsphase lief wirklich vorbildlich. Wir stehen in engem Kontakt zu unserem Franchise-Geber. Es gab ein ganz klares Investitionskonzept: Das heißt, wir wussten, wie viel wir investieren müssen und was uns der Franchise-Geber an Kredit gewährt. Den Kredit konnten wir übrigens mit Warenübernahmen abzahlen und ein Jahr war zinsfrei. Ich finde, das sind Superkonditionen. Der Ladenbau erfolgte durch den Franchise-Geber. Auch bekamen wir viel Unterstützung beim Einholen aller Genehmigungen bei den Behörden. Wir wurden wirklich an die Hand genommen.

Die Franchise-Betreuer haben hier in der ersten Zeit richtig mit im Geschäft gearbeitet und uns geschult.

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

Nein, auf keinen Fall. Ich war ja vorher auch selbständig, aber kam da nie über einen gewissen Punkt hinaus. Mit Janny's Eis habe ich ein wirklich bewährtes Geschäftskonzept übernommen, muss mich nicht um das Marketing kümmern, sondern kann mich auf das Kerngeschäft konzentrieren. Das sichert meinen wirtschaftlichen Erfolg und minimiert mein unternehmerisches Risiko. Ich profitiere auch vom Bekanntheitsgrad, dem Wiedererkennungswert, die Kunden haben Vertrauen zum Produkt. Außerdem machen wir jedes Jahr eine Rentabilitätsberechnung als Grundlage von Planzielstellungen für die Umsatzentwicklung. Ich bin wirtschaftlich eigenständig und habe einen breiten Entscheidungsfreiraum, was mir auch wichtig ist. Aber ich bekomme Hilfe, wenn ich sie brauche. Auch ganz einfache Dinge sind von Vorteil: Ich habe beispielsweise sehr günstige Einkaufskonditionen durch meinem Franchise-Geber bei den Zulieferbetrieben. Nochmals ganz klar: Eine eigene Existenzgründung mit gleichwertigem Konzept ist nicht möglich.

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

Jeder sollte vorher prüfen, ob persönliche und wirtschaftliche Verhältnisse gegeben sind. Habe ich das Startkapital? Habe ich Unterstützung aus meiner Familie? Prüfen Sie den Franchise-Vertrag ausführlich. Können Sie sich mit Konzept und Produkt identifizieren? Ihre Arbeit wird nur gut sein, wenn Sie hundertprozentig dahinter stehen. Sie brauchen ein gesundes Selbstvertrauen zur Führung des Personals, sie müssen hochmotiviert sein. Selbstständigkeit heißt nicht, nach acht Stunden ist Feierabend. Minimieren Sie eigene Einkommensziele, prüfen Sie, ob Sie wenigstens für den Anfang Reserven haben. Das Wichtigste ist aber, Spaß an der Arbeit.

Janny's Eis



Janny's Eis Franchise GmbH

Gegründet: 1982

Zahl der Franchise-Betriebe:

1999: 150
2000: 160
2001: 170
2002: 180
2003: 180
2004: 185
2006: 180

Investitionssumme: 30.000 - 35.000 EUR

Konzept:

Janny's Eisshops und Coniferie-Depots
Laufzeit des Franchise-Vertrags:
5 bis 10 Jahre mit Option auf Verlängerung

Mehr Infos:

Janny's Eis Franchise GmbH
Ernst Müller
Appenstedter Weg 61-65
D-21217 Seevetal

Telefon: 040/ 76 9151-0

Fax: 040/ 76 9151-99

Internet: www.jannys.de