

Martin Kamrath, Mail Boxes Etc., Düsseldorf

DFV: Was waren Ihre Beweggründe, sich selbstständig zu machen?

Ich hatte mich bereits seit längerer Zeit mit dem Gedanken getragen, ein Unternehmen zu gründen, um eigene Entscheidungen treffen zu können und die Verantwortung dafür zu übernehmen. Als Selbstständiger kann ich eigene Ideen besser umsetzen und auch direkt von dem Erfolg profitieren. Meine bisherigen beruflichen Erfahrungen in renommierten Unternehmensberatungen kommen mir bei meiner Selbstständigkeit sehr zugute, insbesondere die Kompetenzen bei Konzeptentwicklung, Kundenberatung und Akquisition. Im Februar 2005 war es dann soweit: Mit der Gründung eines MBE Centers in Düsseldorf habe ich mir meinen Traum von einem eigenen Unternehmen erfüllt. Nach anderthalb Jahren erfolgreicher Arbeit kann ich mit voller Überzeugung sagen, dass es eine richtige Entscheidung war.

DFV: Warum wollten Sie sich mit einem Franchisesystem selbstständig machen?

Meine Vorstellungen von den Dienstleistungen, mit denen ich mich selbstständig machen wollte, deckten sich ungefähr mit dem Konzept von Mail Boxes Etc. Es erschien mir daher naheliegend, eine bereits am Markt erfolgreiche Geschäftsidee und die Stärke eines großen Netzwerkes zu nutzen. Als Vater zweier Kinder trage ich auch eine hohe Verantwortung meiner Familie gegenüber. Daher wollte ich das Risiko eines unternehmerischen Scheiterns so gering wie möglich halten. Die Position als MBE Franchisenehmer ist für mich optimal: Einerseits habe ich einen großen unternehmerischen Freiraum, andererseits kann ich auf eine umfangreiche Unterstützung durch die Zentrale zurückgreifen. Auch der Erfahrungsaustausch mit anderen MBE Franchisenehmern ist mir sehr wichtig.

DFV: Was hat Sie am Konzept von Mail Boxes Etc. überzeugt?

Mail Boxes Etc. steht für ein weltweit erfolgreiches Geschäftskonzept rund um Versand und Druck. Das wachsende Netzwerk von derzeit über 6.000 Standorten in 40 Ländern sowie die positive Entwicklung der einzelnen Center sprechen für das Franchisesystem. Jedes einzelne Center profitiert natürlich von dem wachsenden Bekanntheitsgrad des Unternehmens und dem guten Image der Marke. Das Dienstleistungskonzept von MBE trifft in Deutschland auf eine Marktlücke und wird von kleinen und mittelständigen Unternehmen stark nachgefragt. Für meine Entscheidung war auch wichtig, dass Mail Boxes Etc. als eines von wenigen Unternehmen konsequent auf Geschäftskunden fokussiert ist und diesen einen umfassenden und individuellen Service bietet.

DFV: Wie verlief die Anfangsphase? Welche Unterstützung haben Sie vom Franchise-partner erfahren?

Ich habe mich gut auf den Start in die Selbstständigkeit vorbereitet. Sehr wichtig war für mich auch die Unterstützung durch den Franchisegeber. Insbesondere dank der Hilfe, die MBE allen Franchisenehmern in der Startphase gewährt, konnte ich sofort starten und mich von Anfang an auf die Kundenakquisition konzentrieren. Wie alle MBE Franchisenehmer habe ich vor Centereröffnung eine fünfwöchige Intensivausbildung in Theorie und Praxis absolviert. Zudem ist es für einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch auch sehr hilfreich, Teil eines großen Netzwerkes zu sein. Die MBE Dienstleistungen wurden von den Düsseldorfer Unternehmen von Anfang an stark nachgefragt, so dass sich mein Center bisher sehr erfolgreich entwickelt hat. Besonders stolz bin ich über die Auszeichnung zum Franchisegeber des Jahres 2006, bei der ich mit dem dritten Platz geehrt worden bin. Die Auszeichnung ist auch ein großes Dankeschön an mein Team und eine zusätzliche Motivation für unsere weitere Arbeit. Dank der guten Entwicklung meines Centers und der starken Nachfrage kann ich bereits zwei Mitarbeiter in Vollzeit und einen in Teilzeit beschäftigen.

DFV: Welche Tipps würden Sie potenziellen Franchisenehmern geben?

Franchisenehmer sollten sich darüber im Klaren sein, dass ein Franchisesystem allein noch keine Garantie für den wirtschaftlichen Erfolg des einzelnen Unternehmens ist. Wie bei jeder Selbstständigkeit hängt der Erfolg sehr stark von der Persönlichkeit und dem Engagement des Unternehmers ab. Von großem Vorteil ist, wenn man nicht „bei Null“ starten muss, sondern berufliche Kontakte aus vergangenen Beschäftigungen aktivieren bzw. eine Kundengruppe akquirieren kann, die den eigenen beruflichen Erfahrungen entspricht. Wer sich als Franchisenehmer selbstständig machen möchte, hat erst einmal die Qual der Wahl, schließlich gibt es in Deutschland mittlerweile über 800 Franchisesysteme. Ich würde bei der Wahl des Franchisesystems darauf achten, welche Entwicklungsmöglichkeiten das System bietet, ob die Branche zukunftsträchtig ist und welchen Freiraum man als Unternehmer hat. Auch die Frage, ob man lieber mit Privatkunden oder – wie bei MBE – mit Geschäftskunden zu tun haben möchte, spielt eine große Rolle. Über passende Franchisesysteme kann man sich auf Franchiseportalen im Internet, auf Franchisemessen oder beim Deutschen Franchiseverband informieren.



Versand · Verpackung · Grafik · Druck



Mail Boxes Etc.

Gegründet:

1980 in den USA, 1992 Start in Europa, 2001 Start in Deutschland

Erster Franchise-Nehmer:

1980 in den USA, 1992 in Europa, 2002 in Deutschland

Investitionssumme:

65.000 - 78.000 EUR

(Lizenz, Centerumbau und -einrichtung, Training etc.)

Direkte Franchise-Gebühren:

Einmalgebühr: 21.900 EUR,

Franchise-Gebühr: 6 %

1,5 % Marketingfonds

2,5 % Nationaler Medienfonds

Break Even Point:

Wird aufgrund der Erfahrung des weltweiten Netzwerkes ca. nach 9 - 15 Monaten erreicht

Laufzeit des Vertrages: 10 Jahre

Erfahrungsaustausch:

Permanent mit Franchise-Geber und anderen Franchise-Nehmern, in MBE internen Medien wie MBE Aktuell" und dem „MyMBE“-Intranet, sowie regionalen und bundesweiten Netzwerkmeetings

Mehr Infos:

Mail Boxes Etc.

MBE Deutschland GmbH

Michael Sradnick

Grolmanstr. 40

D-10623 Berlin

Telefon: 030/ 726209-0

Fax: 030/ 726209-250

E-Mail: franchise@mbe-franchising.de

Internet: www.mbe-franchising.de