

Marion de Rosa, Kamps GmbH, Krefeld

Marion de Rosa, Franchise-Partnerin von Kamps, leitet zwei Kamps Bäckereien und schildert ihren Weg zum Erfolg.

Seit wann arbeiten Sie mit Kamps zusammen?

Ich bin seit 2002 Franchise-Partnerin von Kamps.

Was haben Sie vorher beruflich gemacht?

Da ich mit meiner Familieplanung sehr früh begonnen habe, habe ich keine Berufsausbildung. Bevor ich von dem Franchise-Konzept gehört habe, habe ich bei unterschiedlichen Firmen gejobbt.

Was war Ihr Beweggrund, zu Kamps zu kommen?

Ich fand das Risiko sehr überschaubar, da Kamps eine starke Marke mit einem bewährten Franchise-Konzept ist. Die Höhe der Eintrittsgebühr und die dazu gehörige Bankbürgschaft waren zudem für mich finanziell überschaubar.

Wer hat Sie auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt?

Zunächst hat Kamps mich natürlich auf meinem Weg begleitet. Ich habe in der Kamps Akademie Seminare zu Themen wie Warenkunde, Verkauf und Personalführung absolviert. Ich bekam und bekomme aber auch eine Menge Unterstützung von meinem Mann.

Gibt es auch weniger schöne Momente in Ihrem Arbeitsalltag als Franchise-Partnerin?

Mein Wecker klingelt morgens um 4.15 Uhr. Das ist natürlich manchmal hart. Auch am Wochenende zu arbeiten ist nicht immer einfach. Doch wenn ich mir dann überlege, wofür ich das tue, bin ich zufrieden: Ich bin mein eigener Boss und gleichzeitig Chefin von über 20 Mitarbeitern.

Wie wichtig ist für Sie das Thema Kundenfreundlichkeit?

Die Freundlichkeit gegenüber unseren Kunden hat für mich oberste Priorität. Meine Mitarbeiter und ich bemühen uns jederzeit, unseren Kunden herzlich und zuvorkommend zu begegnen. Schließlich kommt ein zufriedener Kunde gerne wieder zu uns – natürlich wegen der leckeren Backwaren, aber auch, um ein freundliches Wort mit uns zu wechseln.

Sind Selbstständigkeit und Familie miteinander vereinbar?

Früher Jahren hätte ich wahrscheinlich den

Kopf geschüttelt und gefragt, wie das gehen soll. Ich habe drei Kinder – da kommen oft viele Anforderungen auf einmal auf mich zu... Aber mein Mann unterstützt mich und von dem Geld, das ich als Kamps Partnerin verdiene, können wir gut leben.

Würden Sie wieder eine Kamps Partnerschaft eingehen?

Auf jeden Fall würde ich den Schritt ins Franchising mit Kamps jederzeit wieder tun.



Kamps GmbH

Gegründet: 1982

Erster Franchise-Partner: 1982

Anzahl der Bäckereien:

Über 920 Bäckereien, über 90% werden von Franchise-Partnern geführt

Systemumsatz Kamps GmbH: rd 300 Mio Euro

Eintrittsgebühr:

5.000 Euro, Bankbürgschaft in Höhe von mindestens 10.000 Euro

Mtl. Gebühr:

5% vom Umsatz + standortunabhängige Gebühr in Höhe von 10 % von sonstigen Umsätzen, standortabhängige Pachtgebühr für Bereitstellen einer fertig eingerichteten Bäckerei

Konzept:

Kamps Konzept beruht auf vertrauensvoller und partnerschaftlicher Zusammenarbeit. Es verbindet die Vorteile kleiner lokaler Bäckereien mit denen einer großen Konzernstruktur.

Laufzeit des Franchise-Vertrags: unbefristet

Informationsaustausch:

Kontakt zum regionalen Gebietsbetreuer
Newsletter

Franchise-Zeitschrift

Kostenlose Seminare in Kamps Akademie

Mehr Infos:

Kamps GmbH

Michaela Müller

Franchise Coordinator

Auf dem Mutzer 11

D-41366 Schwalmatal

Telefon: 02163/9 47-745

Telefax: 02163/9 47-749

E-Mail: michaela.mueller@kamps.de

Internet: www.kamps.de