

Robert Jaksch, Rainbow International, Reutlingen

DFV: Wie sind Sie auf Rainbow International aufmerksam geworden?

Bei meinem ersten Kontakt mit Rainbow International habe ich eigentlich noch gar nicht an eine Existenzgründung als Franchise-Partner gedacht. Ich hatte einen Wasserschaden in meinem Büro, der schnell saniert werden musste. Von daher hatte ich in diesem Moment erst einmal andere Sorgen. Doch meine Befürchtungen langwierig Handwerker und Versicherung koordinieren zu müssen, wurde von den Rainbow International Mitarbeitern, die die Sanierung übernommen hatten, schnell ausgeräumt. Die komplette Sanierung des Wasserschadens wurde von Rainbow International durchgeführt und koordiniert, alles aus einer Hand. Ich musste praktisch nichts machen. Sogar bei Fragen hatte ich jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner, der sich sofort und umfassend um alles gekümmert hat. Das hat mich dann neugierig gemacht und ich habe mich näher mit dem Unternehmen beschäftigt. Rückblickend kann man sagen, dass das Unglück mit dem Wasserschaden für mich zum Glücksfall wurde. Im Herbst 2006 habe ich dann mit Rainbow International Kontakt aufgenommen und im März 2007 war ich schon Franchise-Partner.

DFV: Sie sagten der Wasserschaden war in Ihrem Büro. Waren Sie schon selbständig bevor Sie Rainbow International Partner wurden?

Ja, ich war als Bauträger aktiv. Von daher weiß ich, wie wichtig eine gute Akquise- und Marktstrategie ist. Rainbow International hat mich hier mit seinem Konzept vom ersten Augenblick an überzeugt. Vor allem das Zusammenspiel zwischen bundesweit aktiver Zentrale und der Akquisition vor Ort durch die Franchise-Partner hat mir die Augen für die Vorteile des Franchisings geöffnet. Als Einzelkämpfer hatte ich gar nicht die Zeit für eine solche umfassende Akquisetätigkeit. Zudem ist die Baubranche, aus der ich komme, traditionell eine sehr konjunkturabhängige Branche. Mit Rainbow International eröffnete sich mir die Chance, in einem krisensicheren Markt mit einem durchdachten Geschäftskonzept zu arbeiten. Letztlich musste ich mir den Branchenwechsel da nicht lange überlegen. Zumal man bei Rainbow International schon vor der eigentlichen Vertragsunterzeichnung genau weiß, worauf man sich einlässt. Neben den Gesprächen mit der Geschäftsführung gibt es mehrere Praxistage, an denen man einen Franchise-Partner begleitet und so gute Einblicke in das Arbeitsfeld bekommt. Sogar meine Frau wurde zu einem der Gespräche miteingeladen. Partnerschaft wird bei Rainbow International

groß geschrieben. Es passte einfach alles.

DFV: Wie verlief dann Ihr Start als Quereinsteiger in der neuen Branche?

Dank der sehr guten Schulungen im Vorfeld und der optimalen Unterstützung beim Unternehmensstart verlief alles viel besser, als ich es erwartet hatte. Gerade in der Anfangsphase unterstützt eine die Systemzentrale beim lokalen Vertrieb. Ich hatte praktisch vom ersten Tag an schon Gesprächstermine bei den Versicherungsagenturen und Hausverwaltungen vor Ort. Eine Durststrecke, wie sie bei der Existenzgründung als Einzelkämpfer vorkommt, gab es eigentlich nicht zu überbrücken. Schon in den verbleibenden zehn Monaten in 2007 konnte ich so einen Umsatz von rund 350.000 Euro erzielen. Im ersten vollen Geschäftsjahr 2008 schaffte ich dann sogar über eine Mio. Umsatz.

DFV: Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Rainbow International ist ein sehr dynamisches und innovatives Unternehmen. In der Systemzentrale wird nicht nur stetig daran gearbeitet neuste Sanierungstechnologie für die Partner nutzbar zu machen, sondern auch daran auf der Basis von intensiven Marktbeobachtungen, das Dienstleistungsangebot auf die Bedürfnisse der Kunden hin zu optimieren. So möchte ich mit meinem Team von mittlerweile 16 Mitarbeitern unsere Schnelligkeit in der Schadensabwicklung und den Service als Dienstleister weiter ausbauen und weitere Marktanteile hinzugewinnen. Mein Ziel ist es, bis 2010 die Zahl der Arbeitsplätze in meinem Unternehmen zu verdoppeln.

DFV: Sie haben beides, die Existenzgründung auf eigene Faust und die als Franchise-Partner erlebt, was würden Sie potentiellen Franchise-Partnern raten?

Egal ob als Franchise-Partner oder auf eigene Faust sollte man im Vorfeld analysieren, welches Potential der Markt hat und wie tragfähig das Geschäftskonzept ist. Gerade potentielle Franchise-Partner sollten klären, ob eine Marktbeobachtung durch den Franchise-Geber erfolgt und ob das Konzept auf dieser Basis an die Entwicklungen im Markt angepasst und optimiert wird. Zudem sollte er Kontakt zu bestehenden Franchise-Partnern aufnehmen, mit ihnen über ihre Erfahrungen sprechen und sie wenn möglich einige Tage begleiten. So bekommt man tiefere Einblicke, ob es das richtige Tätigkeitsfeld ist. Denn ich bin überzeugt, wenn man Spaß an seiner Arbeit hat, wird man richtig gut darin sein. Der Erfolg kommt dann von alleine.



Rainbow International

Gründungsjahr:

USA: 1981

Deutschland: 1992

Erster Franchise-Partner:

USA: 1981

Deutschland: 1993

Gesamtumsatz :

2007: 12,8 Mio. Euro

2008: 20,6 Mio. Euro

Geschäftskonzept:

Komplettsanierung von Brand- und Wasserschäden von der Schadensaufnahme über die Sanierung bis hin zur Dokumentation aus einer Hand.

Franchisebedingungen:

Investitionssumme: 108.000 Euro

(inkl. Einstiegsgebühr)

Franchisegebühr: 7 Prozent

Werbegebühr: 1,6 Prozent

Durchschnittlicher

Partner-Umsatz: 900.000 Euro p.a.

Break Even: 6 – 8 Monate

Mehr Infos:

Rainbow International

Systemzentrale Deutschland GmbH

Nadine Brenner

Flözstrasse 18

D-73433 Aalen

Tel.: +49 (0)7361 9777 - 472

Fax: +49 (0)7361 9777 - 550

E-Mail: n.brenner@rainbow-international.de

Internet: www.rainbow-international.de