nach Recklinghausen, wo er auf keinerlei Probleme seitens der dort von ihm kontaktierten Bank stößt. Und so kann er im März 2011 seinen MBE-Betrieb im Zentrum von Recklinghausen eröffnen.

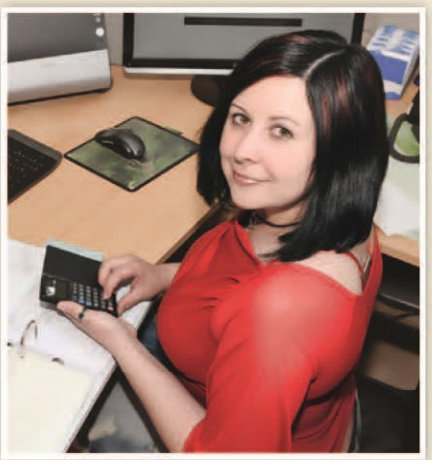
Sein Betrieb startet gleich gut durch und bereits nach zwei Jahren befindet er sich unter den Top-10-Betrieben des Franchisesystems. Selbstverständlich fällt der Erfolg nicht in den Schoß, sondern muss erarbeitet werden – dies bedeutet auch, beispielsweise einige Jahre auf Urlaub verzichten zu müssen. Aber da Zemelka sich durch seine Arbeit bestätigt fühlt und er seinen Betrieb quasi als sein „Baby" sieht, fällt ihm dies leicht.

Von einem Mitarbeiter in der Anfangszeit ist die Mitarbeiterzahl von Christoph Zemelka mittlerweile auf vier angestiegen. Er ist daher nur noch wenig in das praktische Alltagsgeschäft seines Betriebs eingebunden, sondern ist hauptsächlich mit der Verwaltung und Kundengesprächen beschäftigt.
Potenziellen Franchisenehmern rät Christoph Zemelka, sich ein Franchisesystem in einem Bereich auszusuchen, in dem man über eine gewisse Vorbildung verfügt (in seinem Fall eine kaufmännische Ausbildung und berufliche Erfahrung). Er selbst ist mehr als zufrieden mit seiner Entscheidung: „Ich würde es heute wieder machen", so sein Fazit.

Inna Mrachacz, DATAC

Die gelernte Steuerfachangestellte Inna Mrachacz hatte nach ihrer ersten Tätigkeit in einer Steuerkanzlei jahrelang Erfahrung in der freien Wirtschaft, unter anderem in den Bereichen Lohn- und Gehaltsabrechnung, Buchhaltung und schließlich in der kaufmännischen Leitung gesammelt. Im November 2008 beginnt sie mit einem Lehrgang für Bilanzbuchhalter, und nachdem sie die Prüfung erfolgreich besteht, wächst in ihr der Wunsch, sich mit der neu erworbenen Qualifikation selbstständig zu machen. Sie war gewohnt, hart und viel zu arbeiten, was aber von den Arbeitgebern oft nicht wirklich geschätzt oder als selbstverständlich erachtet worden war – wesentlich erfüllender erscheint ihr daher die Aussicht, für sich selbst zu arbeiten.

Eine Selbstständigkeit als Franchisenehmerin war gar nicht ihr ursprüngliches Ziel, stellte sich aber während der Sondierungsphase vor ihrer Existenzgründung als passendes Geschäftsmodell heraus. Im Herbst 2011 besuchen Inna Mrachacz


Inna Mrachacz

und ihr Mann eine Existenzgründermesse und nehmen verschiedenes Informationsmaterial wie Zeitschriften und Merkblätter mit nach Hause. Beim Durchsehen der Zeitschriften stößt sie auf eine Anzeige von DATAC. Das Franchisesystem, das im Jahr 2007 zum Franchisegeber des Jahres gewählt wurde, bietet Dienstleistungen im Bereich Buchhaltung mit dem Einsatz eigens entwickelter Software an und umfasst mittlerweile über 500 Partnerunternehmen. Ihr Interesse an dem Franchisesystem ist geweckt und so recherchiert sie, informiert sich ausführlicher und vereinbart schließlich einen Termin vor Ort, bei dem die Soft-

Ihr Weg in die Selbständigkeit.
Werden Sie Franchisepartner/in mit maßgenauen und rasch umsetzbaren Badlösungen.

24h BadRenovierung
8h DuschRenovierung
fugenlos • barrierefrei • rutschfest
viterma

Bewerben Sie sich für die letzten freien Gebiete in Österreich!

Ihre Vorteile
- Sofort durchstarten mit einem erfolgserprobten System, auch als Quereinsteiger/in oder Wiedereinsteiger/in, in einem zukunftsträchtigen Markt
- Professionelle Unterstützung durch Experten-Schulungen und intensive Kommunikation mit Ihrem persönlichen Betreuer
- Etabliertes und erfolgreiches Geschäfts-, Marketing- und Verkaufskonzept mit großem Kundenpotenzial

Ihr Profil
- Sie bringen große Freude an Beratung und Verkauf mit
- Sie haben ein professionelles und sympathisches Auftreten
- Sie besitzen ein hohes Qualitäts- & Verantwortungsbewusstsein
- Sie verfügen über ein Investitionsvolumen von ca. € 50.000,–

Prok. Irene Ensinger, Partner-Recruiting

Voraussetzungen zu Ihrer Selbständigkeit und Partnererfahrungsberichte finden Sie unter www.viterma-franchise.com. Ihre Bewerbungen senden Sie bitte an irene.ensinger@viterma.com

2014 Franchisegeber-Newcomer
Gewinner des Österreichischen Franchise-Awards 2014 als Newcomer des Jahres

Geprüftes Mitglied OFV System-Check bis 30.11.17
Geprüftes Mitglied des Österreichischen Franchise-Verbands

ware präsentiert wird. Inna Mrachacz überzeugen sowohl das Konzept als auch die Software und so trifft sie die Entscheidung, DATAC-Franchisenehmerin zu werden.

Für den Start in die Selbstständigkeit wählt Inna Mrachacz mit dem 17.10.2011 ein ganz besonderes Datum: ihren 30. Geburtstag. Nach Feierlaune ist ihr in der ersten Zeit allerdings nicht zumute: Die Gründungsphase ist für sie alles andere als leicht; es gibt viel zu organisieren, zu beantragen und zu bedenken. Auf die Unterstützung durch ihren Franchisegeber kann sie jedoch immer bauen – so wird ihr von Seiten der Zentrale beispielsweise umgehend Unterstützung angeboten, als ein Sachbearbeiter der Bundesagentur für Arbeit ihr mit der Behauptung, dass ein Franchisenehmer kein Selbstständiger sei, einen Existenzgründerzuschuss verweigern möchte.

Die finanziellen Mittel werden mitunter sehr knapp, nachdem die Ersparnisse aufgebraucht sind. Zeitweise denkt sie sogar daran, aufzugeben, weil es in der Sparte relativ schwer ist, Mandanten für sich zu gewinnen, wenn man nicht schon welche „mitbringt" – was bei ihr leider nicht der Fall ist. Inna Mrachacz beschreibt ihren Start als einen „Sprung ins kalte Wasser". Weder Anzeigen noch ihre unzähligen Werbebriefe zeigen anfangs eine Wirkung und das Durchhalten und Hoffen werden immer schwieriger. Da eine Arbeit von zu Hause aus verschiedenen Gründen für sie nicht in Frage kam, hatte sie von Anfang an ein Büro im Straubinger Gründerzentrum angemietet. Die dadurch entstehenden Kosten erhöhen nun den Druck auf die Existenzgründerin. Rückblickend auf diese Zeit sagt sie: „Es gab viele schlimme Tage und wenige schöne und ohne die Unterstützung von meinem Mann und meiner Familie hätte ich es bestimmt nicht geschafft. Ich blieb aber zum Glück hartnäckig, und es hat sich gelohnt."

Aber so hart sie auch ist – die Gründungsphase birgt auch schöne Momente. In dem Gründerzentrum, in dem Inna Mrachacz ihr Geschäft eröffnet, ist es üblich, dass jeder neue Mieter sich und sein Geschäft im Rahmen einer Eröffnungsfeier vorstellt. Als sie dies der Franchisezentrale gegenüber erwähnt, erhält sie volle Unterstützung bei der Umsetzung dieses Vorhabens – von dem Entwurf der Einladungskarten bis zur Bereitschaft einer Mitarbeiterin aus der Franchisezentrale, an der Feier teilzunehmen und den potenziellen Interessenten das Programm vorzuführen. Die Existenzgründerin erlebt dabei die Vorteile, Teil eines etablierten Franchisesystems zu sein: „das Gefühl, nicht alleine zu sein und stärker bzw. selbstbewusster auftreten zu können". Zwar bringt ihr die Feier zunächst keine Mandate ein, trotzdem denkt sie noch heute gerne daran zurück.

Den größten Teil ihrer Arbeitszeit verbringt die Franchisenehmerin in ihrem Büro mit Buchhaltungen, Lohnabrechnungen etc. sowie Jahresabschlüssen im Rahmen der freien Mitarbeit bei Steuerkanzleien. Auswärtstermine hat sie nur wenige. Berufliche Fortbildungen stehen regelmäßig auf der Tagesordnung – sowohl in Form von Onlineschulungen als auch im Rahmen von Seminaren vor Ort.

Franchiseinteressierten empfiehlt Inna Mrachacz: „Informieren, informieren, informieren und den Besten auswählen. Alles bedenken und doppelt und dreifach überdenken, weil es sicherlich auch viele schwarze Schafe unter den Franchisegebern gibt."

... und nicht zu früh aufgeben, möchten wir hinzufügen, nachdem wir von den Erfahrungen der mittlerweile sehr erfolgreichen Franchisenehmerin gehört haben.

Ralf Petzold, PROMEDICA PLUS

Ralf Petzold ist erfolgreicher Geschäftsführer einer kommunalen Wohnungsgesellschaft, doch er hat einen Wunsch: sich selbstständig machen. Um ihn wahr zu machen, sondiert er Märkte, betreibt Branchenanalyse, prüft seine eigenen Erfahrungen. Durch seine Arbeit in der Immobilienverwaltung kennt er die zentrale Bedeutung des demografischen Wandels. Er weiß, dass durch den wachsenden Bevölkerungsanteil älterer Menschen das Thema häusliche Pflege immer wichtiger wird – und auch für ihn ein spannendes Tätigkeitsfeld bietet. Da er schnell als Existenzgründer starten möchte, entscheidet sich Ralf Petzold für eine Franchisepartnerschaft. Über „initiat" lernt er das noch junge System PROMEDICA PLUS kennen, das zu diesem Zeitpunkt noch Pflegeagenturplus heißt.

Ralf Petzold

Das Franchisesystem hat es sich zum Ziel gesetzt, älteren Menschen ein selbstbestimmtes Leben im eigenen Zuhause zu ermöglichen. Dazu vermitteln Partner von PROMEDICA PLUS osteuropäische Betreuungs- und Pflegekräfte, die bei den Aufgaben des täglichen Lebens helfen, etwa bei der Körperpflege, beim Einkaufen oder beim Kochen. Das Konzept überzeugt Petzold. Nach intensiven Gesprächen mit bestehenden Franchisenehmern entschließt er sich, ebenfalls Partner des Systems zu werden. Er startet im Januar 2013 in Neukirch am Bodensee, seit Oktober des selben Jahres unterstützt auch seine Frau Ralf Petzold dabei, den Wunsch nach Selbstständigkeit Wirklichkeit werden zu lassen.

Das Franchisesystem wächst, Markt- und Rahmenbedingungen ändern sich dynamisch. Eigene Strategien zu erarbeiten, gehört für Ralf Petzold daher anfangs zum Geschäft. Der gute Kontakt zu den anderen Partnern und ein enger Erfahrungsaustausch sind dabei enorm hilfreich. Ralf Petzold arbeitet sich engagiert in die Pflegebranche ein, erschließt sich mit Leidenschaft den für ihn neuen Markt. Er knüpft Kontakte zu Beratungsstellen, Pflege- und Krankenhäusern, um sich vorzustellen und Kunden zu gewinnen, und schon bald kann er sich auf dem Markt behaupten. Auch der Namenswechsel von Pflegeagenturplus in

INLINE ANIMALS

Spielend Geld verdienen mit der eigenen Ranch!

Inline Animals sind die Revolution des Schaukelpferdes und ein völlig neues Fahr- und Spielzeug für Kinder von drei bis zwölf Jahren.

Nutzen Sie die Erfahrung des Marktführers und werden Sie noch heute Inline Animals Franchise-Partner.

Wir bieten Ihnen ein auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Franchise-Paket. Ein Einstieg ist jederzeit auch ohne eigenes Startkapital möglich.

Inline Animals begleitet und unterstützt Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg in einem schnell wachsenden Markt.

Mehr Informationen unter:

www.inlineanimals.com

oder sprechen Sie direkt mit uns:

+49 (0)8165 - 90 86 36
info@inlineanimals.com