

Gut zu wissen,
dass es
SIGNAL IDUNA gibt.

SIGNAL IDUNA
Versicherungen und Finanzen

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND

handwerker magazin

10-2006 6,- Euro B 9636

Oktober 2006

Tiroler Bauernstandl

Franchise-Porträt | „Das System ist uneingeschränkt sein Geld wert“, lobt Rainer Plambeck Tiroler Bauernstandl. Seit November 2005 ist er bei dem Franchise-System unter Vertrag. Seit Februar dieses Jahres verkauft er an fünf Tagen die Woche Schinken, Brot und Käse aus Tirol auf Wochenmärkten rund um Ratzeburg. Warum er so begeistert ist? „Ich bekomme jede Unterstützung, die ich brauche“, lobt er die Franchise-Zentrale. Angefangen bei der Ware, die er direkt in sein Lager bei sich zu Hause geliefert bekommt. Weitere Vorteile aus seiner Sicht: Er kann 20 Prozent Fremdprodukte verkaufen – auch wenn er das momentan nicht macht – und es gibt keine Mindestabnahmemenge. Zudem habe er die Wahl zwischen unterschiedlichen Händlern. Besonders lobenswert findet er die Verkaufsschulungen und die persönliche Betreuung. Der Franchisemaster komme regelmäßig zu ihm auf den Wochenmarkt, zeige ihm, wie er am besten seine Waren präsentiert, und unterstütze ihn im Verkauf.

Ursprünglich ist der 52-jährige Plambeck Sozialpädagoge. 25 Jahre lang leitete er eine Kindertagesstätte mit 40 Mitarbeitern. „Je näher mein 50. Geburtstag rückte, desto größer wurde der Wunsch, noch einmal etwas ganz anderes zu machen“, begründet er den Wechsel aus der Personalführung in den Einzelhandel und damit aus einer Festanstellung in die Selbständigkeit.



Franchise-Nehmer Rainer Plambeck

Dabei kommt ihm zugute, dass er schon immer mit Menschen zu tun hatte: „Ich kann gut einschätzen, welche Art von Mensch vor mir steht“, sagt er. Das helfe ihm im Verkauf enorm.

Konditionen:

Einstiegsgebühr:	3600 Euro
Monatliche Grundgebühr:	ca. 10 % vom Bruttoumsatz
Werbegebühr:	keine
Umsatz im 1. Jahr:	ca. 140 000 Euro
Vertragsdauer:	5 Jahre
Investition:	25 000 Euro
Aktuelle Zahl der Franchise-Nehmer:	91
Geplant bis Ende 2007:	120
Kontakt:	www.derTiroler.com



Meinung des Experten

Der Franchisevertrag ist sorgfältig und genügt den rechtlichen Anforderungen. Die Regelungen sind transparent formuliert und weisen auf ein ausgewogenes und faires Franchiseverhältnis hin. Aber auch hier gilt, dass der Erfolg vor allem von einem fleißigen Franchisenehmer abhängt, der die Chancen eines Franchise-Konzepts aktiv umzusetzen weiß.

Rechtsanwalt Thomas Doeser