

Die Champions 2007

Die Buchführungsbüro-Kette Dacac bekommt den 18. impulse-Franchise-Geber-Preis – die höchste Auszeichnung der deutschen Franchise-Branche. Vor allem die Zielstrebigkeit, mit der Dacac-Gründer Joseph Einhell sein System kontinuierlich weiterentwickelt und den Partnern damit immer neue Potenziale erschließt, überzeugte die Jury. Ausdrückliches Lob gab es von den Experten des Deutschen Franchise-Verbands, des Internationalen Centurms für Franchising und Cooperation, des Webportals Franchise-net.de und impulse aber auch für die Wachstumsdynamik von Dacac. So hat das 1981 gegründete Unternehmen bis heute 510 Franchise-Nehmer

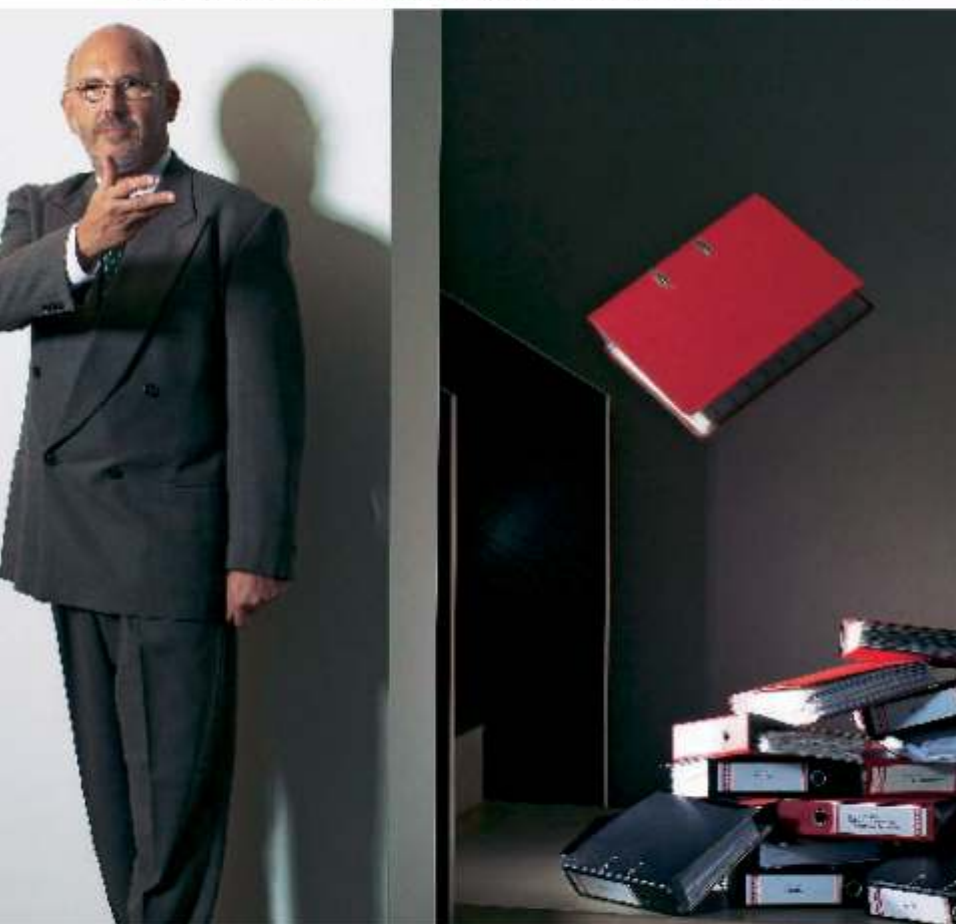
akquiriert. Kaum ein anderes System besitzt ein ähnlich dichtes Netzwerk. Und bis Ende 2007 soll die Zahl der Dacac-Büros um weitere zehn Prozent steigen.

»Die Ehrung ist für Dacac und seine Partner ein Meilenstein in der Unternehmensgeschichte«, freut sich Einhell und ergänzt: »Diese Auszeichnung spornt uns an, unsere Leistungen noch weiter zu verbessern.«

Ohne exzellente und hoch motivierte Franchise-Nehmer hat aber kein Franchise-System die Chance auf anhaltenden Erfolg. Deshalb kürten der Telekommunikationsanbieter Mobilcom und impulse jetzt zum dritten Mal die besten Franchise-Gründer des vergangenen Jahres.

Das Buchführungssystem Dacac erhält den Franchise-Geber-Preis. Beste Franchise-Gründer sind Maieke und Andreas Mundt.

Franchise-Geber **Joseph Einhell** ist mit seinen Dacac-Buchführungsbüros Marktführer.



Konzept des Siegers

Dacac ist die Nummer eins unter den Buchführungsbüros. Bei der Expansion setzt das System ausschließlich auf Franchise.

DAS SYSTEM Seit 1981 erledigen Dacac-Partner die Finanzbuchhaltung sowie die Lohn- und Gehaltsabrechnung für ihre Mandanten. Heute arbeiten die derzeit 510 Franchise-Nehmer bundesweit für mehr als 30 000 kleine und mittelständische Betriebe. Als Partner sind bei Dacac nebenberufliche Einsteiger genauso willkommen wie bereits etablierte große Buchhaltungsbüros. Bis Ende 2007 will Franchise-Geber Joseph Einhell in Deutschland zirka 50 weitere Franchise-Verträge abschließen.

DIE ZENTRALE Dacac betreibt in der Zentrale in Passau ein eigenes Callcenter. Die Mitarbeiter übernehmen auf Wunsch für die Franchise-Nehmer die Mandanten-Akquise.

DIE KONDITIONEN Die Investitionen für Einsteiger sind überaus moderat. So liegt das notwendige Eigenkapital bei durchschnittlich 7500 Euro. Die Einstiegsgebühr beläuft sich auf 250 Euro. Hauptberufliche Partner zahlen pro Monat 150 Euro Franchise-Gebühr (nebenberuflich 125 Euro) – plus 20 Euro Werbegebühr.

DIE INNOVATIONEN Als zertifizierter Software-Hersteller für Finanz- und Lohnbuchhaltung versorgt Dacac die Franchise-Nehmer mit zukunftsweisenden Programmen. So profitieren die Partner seit diesem Jahr von Dacac24 – einem bislang einmaligen Scan-System, das bei den Mandanten installiert wird. Damit fallen in den Buchhaltungsbüros zeitaufwendige Arbeiten weg. Ihre Rentabilität steigt.

Voraussetzung: Die Ausgezeichneten haben in wenigen Monaten Überdurchschnittliches geleistet und mit ihren jungen Betrieben einzigartige Erfolgsgeschichten geschrieben.

Blitzstart als Unternehmer

Zum Gewinner des ersten Preises wählte die Jury einstimmig Maïke und Andreas Mundt. Das Ehepaar aus Neumünster betreibt mit dynamisch wachsendem Erfolg einen Franchise-Betrieb von Blume 2000 – dem deutschen Marktführer im Blumen-Einzelhandel. Für den Einstieg in das Franchise-System gab die Jungunternehmerin ihren sicheren Job bei einer Bank auf. Ehemann Andreas trennte sich von seinem eigenen kleinen

Blumengeschäft. »Unser Umsatzziel wurde schon in den ersten Monaten deutlich übertroffen«, freut sich das Paar. Als Belohnung erhielten die Mundts einen Sieger-Scheck in Höhe von 5000 Euro.

Damit auch die Franchise-Nehmer von Datac exzellente Geschäfte machen, unterstützt Franchise-Geber Joseph Einhell seine Partner mit zahlreichen Maßnahmen. »Wir bieten regelmäßig Schulungen, helfen bei der Kundengewinnung und liefern neueste PC-Programme«, erklärt der Passauer Franchise-Chef. Dazu gehört beispielsweise eine von Datac entwickelte Software, die nur den Franchise-Nehmern zur Verfügung steht. Sie arbeitet überdurchschnitt-

lich schnell und archiviert parallel alle gebuchten Belege.

Aber nicht nur Innovation, auch die Expansion über die Landesgrenzen hinaus steht für Datac-Gründer Einhell im Fokus. So will er mittelfristig Österreich und Tschechien erobern. Auch die Mundts wollen expandieren. Sie planen bereits weitere Standorte. ●

Michael Jansen / Jochen von Plüskow
ressort.neugeschaef@impulse.de

WWW. impulse.de

/franchise Hier finden Interessierte weitere Informationen zu erfolgreichen Franchise-Systemen in Deutschland.



Franchise-Gründer des Jahres

2006 entschieden sich rund 2500 Existenzgründer für den Einstieg in ein Franchise-System. Mobilcom und impulse zeichnen die Erfolgreichsten mit dem Franchise-Gründer-Preis aus.

ERSTER PREIS

Erst im September 2006 übernahmen Maïke und Andreas Mundt (Foto) eine Filiale von Blume 2000. Ihre heutige Bilanz könnte nicht besser sein: »Wir haben den Umsatz seit dem Start um 40 Prozent gesteigert.« Damit gehören die Mundts zu den Top-Partnern des Franchise-Systems. Liegen die Einnahmen bei den firmeneigenen Blumenläden bei rund 430 000 Euro pro Jahr, werden die Franchise-Gründer aus Neumünster in diesem Jahr rund 630 000 Euro umsetzen. Zwei Mitarbeiter und eine Auszubildende unterstützen sie dabei.

ZWEITER PREIS

Kirsten Cortez de Labao ist die Durchstarterin des Jahres bei Mrs. Sporty. Anfang 2006 eröffnete die Ernährungsberaterin aus Saarbrücken ihr Frauen-Fitnessstudio. Die Mitgliederzahlen explodieren. »Derzeit trainieren bei mir rund 650 gesundheitsbewusste Frauen«, freut sich die Mutter von vier Kindern. Damit ist die Franchise-Nehmerin die erfolgreichste Partnerin von Mrs. Sporty. Das spiegelt sich auch in ihren Umsätzen wider: In den ersten zwölf Monaten der Selbständigkeit setzte die Gründerin fast 240 000 Euro um. Weit mehr als das Doppelte der anderen Systempartner.

DRITTER PREIS

»Für die Auswahl meines Franchise-Gebers habe ich mir ein Jahr Zeit gelassen«, berichtet Erkan Milic. Dann fiel die Entscheidung des »Vollblutverkäufers« aus Kupferzell für Rainbow International. Seit Juli 2006 übernimmt der gelernte Industriekaufmann Reinigungs- und Sanierungsdienstleistungen rund um Gebäude. Bereits nach dem ersten Geschäftsjahr war Milic mit 1,2 Millionen Euro Umsatzmillionär. »Und das, obwohl ich Quereinsteiger in der Branche bin«, betont der Franchise-Gründer.