

Gründerservice

Home > Animalisches Franchising

Animalisches Franchising

Carsten Eisele ist mit dem Franchisesystem ZOO & Co. erfolgreich. Doch zuletzt sorgte der Franchise-Profi mit einem Bluff für Aufsehen.

Mehrmals wischt sich Carsten Eisele den Schweiß aus dem Gesicht. Die Ratten hingegen scheinen vergleichsweise cool zu sein, locker entkommen sie dem Griff des offenbar ungeübten Praktikanten. Doch am Ende überwindet der Mann seine Hemmungen im Umgang mit den Nagern. Und lernt – nachdem er auch beim Ausmisten an seine Grenzen gestoßen ist – eine ganze Menge über seinen Job.

Denn was in diesem Moment keiner der Mitarbeiter im Zoofachgeschäft ahnt: Der schwitzende, sich etwas unsicher gebende Mittdreißiger ist kein einfacher Praktikant, sondern eine Top-Führungskraft, die sich inkognito und aus erster Hand einen Eindruck vom Arbeitsalltag in seinem Unternehmen verschaffen will. Mehr noch: Das Publikum vor den TV-Schirmen ist ebenfalls mit von der Partie. Hintergrund: Carsten Eisele ist einer der Protagonisten der RTL-Serie "Undercover Boss" und spielt im vergangenen Herbst in einer der Episoden die Hauptrolle.

Undercover Boss

Rückblickend hat der 37-jährige Eisele, seit 2010 Systemleiter des Zoofachhandel-Franchisesystems Zoo & Co, dabei einen "echten, ungeschönten" Einblick in den Arbeitsalltag der Mitarbeiter gewonnen, wie er sagt: "Das hat mir und meinen Kollegen in der Zentrale bei vielen Projekten extrem weitergeholfen, da wir jetzt viele Dinge nicht nur aus der Sicht der Zentrale – oft sehr theoretisch – sehen, sondern sehr praxisbezogen." Schließlich seien die Mitarbeiter naturgemäß das direkte Aushängeschild zum Kunden und maßgeblich für den Erfolg verantwortlich.

Apropos Erfolg: Rund 160 selbstständige Zoofachmärkte – davon zehn in Österreich (jüngster Zuwachs ist ein neuer Standort im oberösterreichischen Steyregg), 8,5 Millionen Kunden in den Fachmärkten des Systems und ein Umsatz von mehr als 145 Millionen Euro (jeweils Geschäftsjahr 2009) sprechen diesbezüglich eine klare Sprache. Die Kernkompetenz der Betriebe ist generell der Handel mit lebenden Tieren, mit Fokus auf ein Vollsortiment mit Nahrungsprodukten und Zubehör für Hunde, Katzen, Nager und Vögel sowie Aquarien- und Terrarientiere.

Viele System-Vorteile

"Bei uns ist der Franchisepartner noch wirklich selbstständiger Unternehmer, wir unterstützen und fördern das Unternehmertum", definiert Eisele das Zoo-&-Co-Credo. Auf angehende Franchise-Nehmer warten bei dem zur Sagaflor AG mit Sitz im nordhessischen Baunatal gehörenden und sehr transparenten System tatsächlich eine Reihe von schwerwiegenden Vorteilen: Neben der starken Einkaufsgemeinschaft und einem kompletten Eigenmarkensortiment gehören dazu unter anderem die betriebswirtschaftliche Beratung und Begleitung, gemeinsame Marketing-Maßnahmen, ein Ladenbau sowie ein entsprechendes Schulungskonzept.

Wir helfen bei der Standortsuche, den Mietvertragsverhandlungen und unterstützen bei der Finanzierung.

Und wo wir schon bei den Finanzen sind: Das notwendige Eigenkapital für einen eigenen Fachmarkt beträgt mindestens 50.000 Euro, die durchschnittliche Investitionssumme liegt bei 300.000 bis 350.000 Euro.

Für Profis & Quereinsteiger

Die Einstiegsgebühr in das System ist mit 5.000 Euro überschaubar, die laufende Lizenzgebühr liegt umsatzabhängig zwischen 0,4 und einem Prozent, für Werbekosten ist ebenfalls ein Prozent des Bruttoumsatzes reserviert. Die Zielgruppe für das Franchising-System von Zoo & Co sind in der Regel Menschen, die seit vielen Jahren im Zoofachhandel tätig sind oder sogar bereits ein eigenes Zoofachgeschäft betreiben. In einem Einzugsgebiet von mindestens 50.000 Einwohnern werden in diesem Fall moderne tierführende Zoofachmärkte mit 600 bis 2.000 Quadratmetern Verkaufsfläche errichtet. Doch auch für Quereinsteiger gibt es eine "kleinere" Variante – Einsteigermärkte ab 400 Quadratmeter Verkaufsfläche. Carsten Eisele selbst war übrigens auch einmal so etwas wie ein Quereinsteiger ...

Von Holz zu Silber

Nach einer Lehre (Kaufmann im Groß- und Außenhandel, Fachrichtung Holz) hatte der heute 37-jährige Vater zweier Kinder zunächst für einige Monate ein Holz-Zentrallager geleitet, sich 1998 aber für ein Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Kassel entschieden. In seiner Diplomarbeit beschäftigte sich Eisele mit den Themenkreisen Minimalkostenplanung und "Stadtwerke als Träger von Umweltinnovationen".

Man sollte einen offenen und ehrlichen Umgang miteinander pflegen.

Gleich nach seinem Abschluss heuerte der Hesse im Jahr 2004 bei Zoo & Co respektive Sagafloor an, und erklimmt seither Stufe um Stufe die Karriereleiter. 2010 meisterte Eisele die Franchise-Nehmer-Zufriedenheitsstudie des Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation (F&C) bravourös mit dem "F&C-Award Silber 2010". 2011 schließlich gab es grünes Licht für die Vollmitgliedschaft im Österreichischen Franchise-Verband (ÖFV). Bleibt die Gretchenfrage: Wie kommen Franchise-Partner ganz generell auf die Straße der Sieger? Eisele sieht das Erfolgsgeheimnis in Ehrlichkeit und gegenseitigem Vertrauen. Sein Tipp: "Man sollte einen offenen und ehrlichen Umgang miteinander pflegen."

Zoo & Co Systemzentrale – SAGAFLOR AG Systemleiter Carsten Eisele

Fuldastr. 4, D-34225 Baunatal, Deutschland

Tel.: +49 5665 9986-650

Fax: +49 5665 9986-55650

Mail: carsten.eisele@sagafloor.de

Web: www.zooundco.de