

CaloryCoach Schweiz

## Europäisch denken

„Ohne die richtige Kombination von Bewegung und Beratung klappt ein dauerhaftes Abnehmen nicht.“ Edy Paul, Geschäftsführer und Master-Lizenzgeber von CaloryCoach in der Schweiz, weiß, wovon er spricht. Er ist der Gründer der TC Training-Center-Kette Schweiz und war zudem erfolgreich als Berater in der Freizeitbranche tätig. Drei Fragen an Edy Paul.



Edy Paul, Geschäftsführer in der Schweiz.

*Wie zuversichtlich sind Sie, dass das CaloryCoach-Konzept auch auf die Schweiz übertragbar ist?*

Die Schweiz ist und bleibt ein speziell funktionierender Markt mit gewissen eigenen Gesetzmäßigkeiten, die ich sehr wohl kenne. Doch das Rad muss nicht neu erfunden werden. Solch ein interessantes Konzept muss auch in der Schweiz erhältlich sein. Es ist genau das Richtige für Leute wie ich, die sich nicht stundenlang mit Sport quälen möchten, und zudem gern naschen. Ich konnte in Deutschland im vergangenen Jahr mit meinem Know-how als Berater für CaloryCoach wesentlich am Aufbau mitwirken. Wir werden auch in der Mutterfirma in Deutschland mitgestalten, möchten jedoch weniger nationale als europäische Impulse setzen.

*Welches ist für Sie die wichtigste Säule des Konzeptes?*  
Aus meiner jahrelangen Erfahrung musste ich feststellen, dass

trotz vieler und guter Aufklärungsarbeit der Fitnessunternehmer nur zirka 8% der Bevölkerung in ein Fitnessstudio gehen. Und dass der größte Teil der Übergewichtigen nicht dazugehört. Das verdeutlichte, dass das Konzept der herkömmlichen Fitnesscenter nicht überzeugend genug ist, um das Vertrauen von stark Übergewichtigen zu gewinnen. Da klafft eine Lücke, die wir schließen wollen.

*Das erste Institut wurde in Dietikon eröffnet. Wie geht es weiter?*

Die nächsten Monate werden Institute in der Innerschweiz (Raum Sursee/Zug/Baar/Luzern), in der Ostschweiz sowie in der Stadt Zürich eröffnet. Ich bin sicher, dass sehr schnell weitere Gebiete mit CaloryCoach-Instituten „erschlossen“ sein werden. Nicht umsonst bieten wir auch eine „Zufriedenheitsgarantie“ für unsere Mitglieder an.

## EXTRA: Die 30 am schnellsten

# wachsenden Franchise-Systeme

StartingUp wollte wissen: Welche Franchise-Branchen und -Systeme wachsen besonders schnell? Die Untersuchung basiert auf den Angaben der Systemzentralen zu den Partnerzahlen jeweils zum 1. Januar der Jahre 2004 bis 2007. Die Bewertungspunktzahl wurde errechnet aus den jährlichen Zuwachszahlen in Prozent und den nominalen Zuwächsen. Zu berücksichtigen ist, dass schnelles Wachstum allein kein Garant für Erfolg ist; entscheidend ist Nachhaltigkeit.

### SUBWAY

**1**


Fastfood-Restaurant für Sandwiches mit mehrmals täglich gebakenen, frisch und individuell belegtem Sandwichbrot als aus-gewogene Fastfood-Alternative. Assoziiertes Mitglied im DFV e.V.

#### Das Wichtigste im Überblick:

**Voraussetzungen:** Kaufm. Erfahrung und Führungs-qualifikation, dynamisch, systema-tisch, freundlich und kontaktfähig, Teamplayer

**Investitionssumme:** ab ca. 80.000 EUR

**Eintrittsgebühr:** 10.000 USD

**Laufende Gebühren:** 8% v. Umsatz

**Kontakt:** Franchisekontaktbüro, Ringstr. 7, 85635 Höhenkirchen, Tel.: 0800/7829293 (oder 0800/SUBWAY/D), Fax: 08102/994702, franchising@subway-sandwiches.de, www.subway-sandwiches.de

**Das Wachstum:** Partner 2004: 190, 2005: 373, 2006: 541, 2007: 600

**Bewertung:** 3113 Punkte, Platz: 1

**Chancen und Leistungen:** Subway® Sandwiches ist das weltweit größte Sandwich- und Salat-Franchise-System mit über 27.950 Restaurants in 87 Ländern. Das Prinzip: Ausgewogene Sand-wiches, deren Basis täglich mehr-

mals frisch im Restaurant geba-

ckenes Brot ist, werden frisch und individuell vor den Augen der Kunden zubereitet. Circa 70% der Lizenzen erworben bestehende Franchise-Partner. Zusätzlich überzeugend niedrige Investitionen, die starke, internationale Marke, ein in der Restaurantgröße sehr flexibler, einfacher Betrieb (ohne Braten, Frittieren etc.) und große Frische der Zutaten sowie die Produktvielfalt.



### DATA

**2**

Gewerbliche Buchführungsbüros für Unternehmen und Freiberufler. Unterstützung durch eigene Softwareprogramme und Erfahrungen.

#### Das Wichtigste im Überblick:

**Voraussetzungen:** Steuerfachangestellte, Bilanzbuchhalter, Fachkräfte aus dem Rechnungswesen, ordentliches Auftreten, Aussehen und Umfeld, Wille zum Erfolg, Computer

**Investitionssumme:** ca. 3400 EUR

(Leasing bzw. Sofortkauf) oder 179 EUR (Franchise mit Nutzungsvereinbarung)

**Eintrittsgebühr:** 250 EUR, zusätzlich 2995 EUR für Komplettpaket (Programm)

**Laufende Gebühren:** 125 EUR monatlich (nebenberuflich), 150 EUR mit (hauptberuflich)

**Kontakt:** Angelika Lohr, Neue Reser Str. 2, 94034 Passau, Tel.: 0857/931555, Fax: 0857/9315536, info@datac.de, www.datac.de

**Das Wachstum:** Partner 2004: 312, 2005: 401, 2006: 462, 2007: 522

**Bewertung:** 939 Punkte, Platz: 2

### MAIL BOXES ETC.

**3**


Versand - Verpackung - Grafik - Druck

A UPS® Company

Mail Boxes Etc. (MBE) bietet Geschäfts- und Privatkunden umfassende Dienstleistungen rund um Versand und Druck. Der Franchisegeber ist Mitglied im DFV e.V.

#### Das Wichtigste im Überblick:

**Voraussetzungen:** Engagement, Eigeninitiative bei der Geschäftskundengewinnung, Spaß an erstklassigem Kundenservice, Kreativität

**Investitionssumme:** 74.000 bis 95.000 EUR

**Eintrittsgebühr:** 21.900 EUR

#### Laufende Gebühren:

6% vom Nettoumsatz zzgl. 1,5% Marketingfonds zzgl. 2,5% nationaler Medienfonds

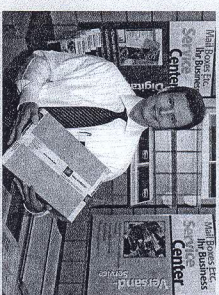
#### Kontakt:

Michael Stadnick, Golmanstr. 40, 10823 Berlin, Tel.: 030/7262090, franchisese@mb-e.de, www.mbe-de.de

#### Das Wachstum:

Partner 2004: 15, 2005: 35, 2006: 70, 2007: 102

**Bewertung:** 824 Punkte, Platz: 3



#### Chancen und Leistungen:

Das UPS-Unternehmen Mail Boxes Etc. (MBE) bietet innovative, zukunftsrichtige Dienstleistungen rund um Versand und Verpackung, Grafik und Druck und ist mit über 5900 Centern in 40 Ländern das weltweit größte Franchise-Netzwerk seiner Art. Die Leistungen werden vor allem von Geschäftskunden nachgefragt, die Büroarbeiten auslagern und so mehr Zeit für ihre Kernaufgaben gewinnen.

Die konsequente Ausrichtung auf Geschäftskunden war auch für Martin Kamrath (siehe Foto) ein Hauptgrund, sich mit Mail Boxes Etc. selbstständig zu machen. Eine Entscheidung, die der Düsseldorf-Unternehmer nicht bereut hat, schließlich gehört er mittlerweile zu den erfolgreichsten Franchise-Nehmern Deutschlands. Bei der Franchise-Gründer-Preisverleihung 2006 wurde Martin Kamrath für seinen überaus erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit mit dem dritten Preis geehrt. Bei der Kundenakquisition profitiert der Center-Inhaber sowohl von seinen langjährigen Erfahrungen als Unternehmensberater als auch von seinen vielfältigen Kontakten zu örtlichen Unter-

nehmen und Agenturen. In Deutschland gibt es bereits über 100 MBE Center in fast allen Bundesländern. Bis zum Jahr 2012 soll ein flächendeckendes Netzwerk von über 700 MBE Centern entstehen. Damit ist Mail Boxes Etc. innerhalb der Franchise-Branche eines der Systeme mit dem größten Wachstumspotenzial.

Das Konzept funktioniert im Norden wie im Süden, in großen Städten ebenso wie in kleineren Orten. MBE Franchise-Nehmer können ein oder mehrere Center betreiben, allein oder mit einem Partner. Zudem besteht die Möglichkeit, als Regional-Manager die Verantwortung für den Netzwerkausbau in einer Region zu übernehmen. Die Franchise-Nehmer erhalten Hilfe bei Finanzierung und Standortsuche, umfangreiche Marketingmaterialien und durchlaufen ein mehrwöchiges Training.

### FASTWAY COURIERS

**4**

Paket-Kurier-Dienst in zwei Varianten: Der regionale Franchise-Nehmer sorgt für Depot sowie Administration; der Kurier-Franchise-Nehmer betreibt aktives Paketgeschäft.

#### Das Wichtigste im Überblick:

**Voraussetzungen:** Regionaler, Führungserfahrung, unternehm. Denken, Management-Know-how, Kurier: offene Persönlichkeit, Wille zum Erfolg, Fitness

**Investitionssumme:** ab 20.000 EUR

**Eintrittsgebühr:** ab 8250 EUR

**Laufende Gebühren:** 9% vom Umsatz (für regionale Partner), keine (für Kurier-Partner)

**Kontakt:** Robert Förster, Auestr. 20, 67346 Speyer, Tel.: 06232/318787, Fax: 06232/318799, ffb@fastwaycouriers.de, www.fastwaycouriers.de

**Das Wachstum:** Partner 2004: 98, 2005: 118, 2006: 151, 2007: 220

**Bewertung:** 752 Punkte, Platz: 4

### CC CALORYCOACH

**5**


Der Franchise-Geber bietet ein System für Abnehmstudie auf 100 Quadratmetern nur für Frauen. Mitglied im DFV e.V.

#### Das Wichtigste im Überblick:

**Voraussetzungen:** Erfahrungen aus dem sportlichen Bereich, Einzelhandels- oder Ernährungsbereich

**Investitionssumme:** ca. 50.000 EUR

**Eintrittsgebühr:** 7300 EUR

**Laufende Gebühren:** 450 EUR mit:

**Kontakt:** CC Calory Coach Holding GmbH, Berliner Str. 40, 63654 Büdingen, Tel.: 06042/956180, Fax: 06042/9561899, info@calorycoach.de, www.calorycoach.de

#### Das Wachstum:

Partner 2004: 0, 2005: 2, 2006: 27, 2007: 62

**Bewertung:** 689 Punkte, Platz: 5



### TWINTOP

**6**

Mobile Fahrzeugpflege ohne Wasser bzw. kleinere Reparaturen bei Firmenkunden vor Ort, Caravan- und Bootsreinigungen sowie Autarbteilungen.

#### Das Wichtigste im Überblick:

**Voraussetzungen:** Gewerbliche Partner: handwerkli. Geschick, möglichst aus der KFZ-Branche; Kaufm. Partner: Berater mit KfV-Akkreditierung