

## Franchise-Journal

### Erfolgsgories aus dem Franchising

#### Authentisch im Vertrieb: Achim Reiter, erfolgreicher [Zurück](#) Franchise-Partner von BRAMIN



Um Wertstoffe wie Pappe oder Folien, die vielerorts noch in der Mülltonne landen, kümmern sich die Partner des Franchisesystems BRAMIN. Seit 1993 bietet das Unternehmen Betrieben die Möglichkeit, ihre Wertstoffe über die BRAMIN Rohstoff-Logistik dem Recycling zuzuführen: Statt für die Entsorgung zahlen zu müssen, erhalten sie dann sogar eine Vergütung.

#### Firmenkunden-Akquise und Betreuung

Die Partner akquirieren dabei nicht nur die Firmenkunden. Damit das Material in die richtige Form für die Recyclingfabriken gebracht wird, benötigen die BRAMIN-Kunden zudem eigene Rohstoff-Ballenpressen. Auch diese vermitteln ihnen die Franchisepartner auf Kauf-, Leasing- oder Mietbasis und sie sind Ansprechpartner für alle Fragen. Der Franchisegeber stellt Vorführ- und Probemaschinen mietfrei zur Verfügung.

#### Vom Mobilfunk zu Wertstoffen

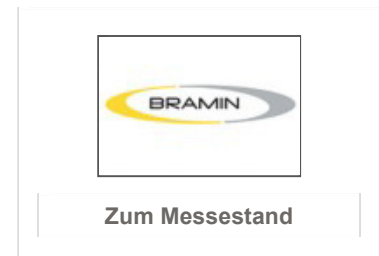
Ein überzeugendes Konzept: Das fand auch Achim Reiter, als er sich vor sieben Jahren nach einer beruflichen Veränderung umsaß. Der studierte Betriebswirt war seit seinem Berufseinstieg angestellt im Vertrieb tätig gewesen, unter anderem in der Tourismus-Branche und zuletzt zehn Jahre lang bei einem Mobilfunkanbieter. „Als sich bei meinem damaligen Arbeitgeber abzeichnete, dass es aufgrund einer Fusion zu massiven Veränderungen kommen würde, wollte ich nicht passiv abwarten, sondern ergriff die Chance, mich selbstständig zu machen“, erzählt der 52-Jährige.

#### „Hinter dem stehen, was man verkauft“

BRAMIN kannte Achim Reiter durch einen Freund, mit dem er früher in der Mobilfunkbranche lange zusammengearbeitet hatte – und dessen guten Erfahrungen brachten ihn dazu, sich selbst ein persönliches Bild zu machen. Dass er nicht aus der Entsorgungsbranche kam, war dabei kein Hindernis. „Wer im Vertrieb gut ist, kann unabhängig vom Thema Erfolg haben. Sofern er hinter dem steht, was er verkauft“, sagt der heutige BRAMIN-Partner. Das konnte er, auch die Vielseitigkeit der Aufgaben sagte ihm zu.

#### Umfangreiche Unterstützung ohne zu enge Vorgaben

Zudem gefiel ihm der Ansatz der BRAMIN-Zentrale, den Partnern umfangreiche Unterstützung, aber dennoch große Freiheit zu gewähren. „Denn wer zu viel übergestülpt bekommt und nicht authentisch sein darf, hat im Vertrieb schlechte Karten. Gute Verkäufer sind eigene Persönlichkeiten“, so seine Erfahrung. 2009 startet Achim Reiter als BRAMIN-Partner im Großraum Stuttgart.



#### BRAMIN

Papier, PVC, Folien: Wir kaufen Unternehmens-Abfälle und machen sie zu Rohstoffen. Gewinnbringend, umweltfreundlich. Mit Franchisepartnern!

#### KONDITIONEN

Komplettes Entsorgungskonzept für Verpackungsabfälle

Benöt. Eigenkapital: 15.000,00 EUR

**Mehr System-Infos am Messestand**

#### WEITERE ERFOLGSSTORIES

Authentisch im Vertrieb: Achim Reiter, erfolgreicher Franchise-Partner von BRAMIN

Aus Abfall werden Wertstoffe: Christian Maul ist erfolgreich als Franchise-Partner von BRAMIN

Ein Entsorgungskonzept mit Gewinn für alle: das Franchise-System BRAMIN

#### NEWS

Neu in der Virtuellen Franchise-Messe: das Umwelt- und Entsorgungstechnik-Unternehmen Bramin

#### VIDEOS

#### Imagefilm



**Mehr Videos am Messestand**

#### INTERVIEWS

Ein wirklich partnerschaftliches Modell:  
Warum BRAMIN aufs Franchising setzt

### Spannende Einblicke

Sein Arbeitsalltag besteht seitdem nicht nur aus Büroarbeit im Homeoffice, sondern vor allem vielen spannenden Vor-Ort-Terminen bei Kunden und Interessenten. Die Termine vereinbart Achim Reiter über das BRAMIN-eigene Callcenter, das er sehr schätzt. Was ihm besonderen Spaß macht? „Die Besuche in ganz unterschiedlichen Firmen, bei denen man oft mitten ins Herz der Arbeit schauen kann“, sagt der Franchisepartner. Und noch etwas freut ihn sehr: wenn von vorher eher skeptischen Kunden eine begeisterte Rückmeldung kommt – was nicht selten passiert.

### Erfolgreich mit Vertriebstalent und Fleiß

Neben dem, wie er sagt, „Top-Support“ durch die Zentrale schätzt der BRAMIN-Partner auch den Austausch mit anderen Franchise-Nehmern, etwa in regelmäßigen Telekonferenzen. Auch wirtschaftlich geht das BRAMIN-Konzept auf. Zwar sollte man die Anlaufzeit nicht unterschätzen, etwa sechs Monate waren es bei ihm. „Doch mit Vertriebstalent, Fleiß und der nötigen Selbstdisziplin funktioniert es sehr gut“, sagt Achim Reiter.

07.12.2015 ©copyright FranchisePORTAL (apw)

Die Erfolgsstory beruht auf Eigenangaben und ist Teil des Virtuellen Messestands.

## Fordern Sie kostenlose Informationen an

**Für dieses System sind mind. 15.000 EUR Eigenkapital erforderlich!**

Anrede: \*  ▾

Vor- \* / Nachname: \*

Straße: \*

PLZ \* / Ort: \*

Land: \*  ▾

Telefon: \*

E-Mail: \*

E-Mail (Kontrolle): \*

Geplanter Start:  ▾

Eigenkapital:  ▾

Anmerkung:  
(Beispiel: Standorte,  
Qualifikationen, etc.)

**Zusätzliche freiwillige Angaben einblenden**

Ich möchte den FranchisePORTAL-Newsletter abonnieren

\* Ich habe die [Datenschutzrichtlinien](#) gelesen und bin mit ihnen einverstanden

➔



Ich bin damit einverstanden, dass die von mir bereitgestellten Daten von der FranchisePORTAL GmbH gespeichert, verarbeitet und zweckgebunden genutzt werden. Insbesondere sollen die Daten den von mir ausgewählten Anbietern und deren Vertretern zur Verfügung gestellt werden.

